

Dr. Zagorka Brunsko

Docent na Fakultetu za turizam i vanjsku trgovinu, Dubrovnik

E-mail: zbrunsko@ftvt.hr

GARY S. BECKER I EKONOMSKI PRISTUP LJUDSKOM PONAŠANJU

UDK/UDC 330.101.542

Stručni rad

Primljeno/Received: 14. listopada/October 1996.

Sažetak

Nobelova nagrada za ekonomiju za 1992. godinu dodijeljena je američkom ekonomistu, profesoru Odsjeka za ekonomiju i sociologiju na Sveučilištu u Chicagou za zasluge proširenja mikroekonomske analize na široko područje ljudskog ponašanja i odnosa između pojedinaca. Ta "ekonomska sklonost" navodi ga na stvaranje pojma "human capital" i na isticanje ljudskih odnosa koji se ne sređuju uz pomoć tržišta. Takvim odnosima pripada i obitelj, a na obitelj se u ekonomiji gleda kao na "malo poduzeće".

U ovom radu dat je osvrt na Beckerov životni put, karijeru i osobito na njegove doprinose u domeni ekonomske teorije i ostalih društvenih znanosti (poglavito sociologije).

Ključne riječi: *ljudski kapital, obitelj, tržište rada, ekonomija rada*

1. ŽIVOTOPIS GARY S. BECKERA

Gary S. Becker rodio se 2. prosinca 1930. godine u Pottsvilleu (Pensylvanija). Roditelji su mu podrijetlom iz istočne Europe. Beckerov otac bio je samostalni poduzetnik, dok je majka brinula o djeci i višečlanoj obitelji. Obitelj se 1935. godine doselila u Brooklin gdje je Becker polazio osnovnu i srednju školu. Po završetku srednje škole 1948. godine postaje student princetonskog sveučilišta, gdje je došao do izražaja njegov talent za ekonomiju i otpočela karijera objavljivanjem jednog članka o međunarodnoj trgovini u časopisu "The American Economic Review" u rujnu 1952. godine¹. Nakon dva mjeseca u suautorstvu sa svojim profesorom

1 Gary S.Becker: "A Note on Multi-Country Trade", American Economic

W.J.Baumol objavio je u časopisu *Economica* članak pod naslovom: "The Classical Monetary Theory: The Outcome of the Discussion" (Klasična monetarna teorija: rezultat diskusije)².

Becker je bio briljantan student. Uočivši njegov talent, jedan od njegovih profesora napisao je kako je Becker najbolji student kojeg je ikada imao³.

Beckerov talent zapazio je i Milton Friedman, koji je 1953. godine kada je predlagao Beckera za stipendiju fondacije Earhart za postdiplomski studij na Sveučilištu u Chicagou napisao: "Becker ima briljantan analitički duh, veliku originalost, dobro poznaje povijest ekonomske misli i uvažava njezin značaj, ima realan osjećaj za međusobnu povezanost ekonomskih i političkih pitanja i duboko razumijevanje za djelovanje cjenovnog sustava i njegovu važnost za zaštitu slobodne djelovanja pojedinaca."⁴

Becker je doktorirao 1955. godine na Sveučilištu u Chicagu, obranivši disertaciju pod naslovom: "The Economics of Discrimination" (Ekonomija diskriminacije)⁵

Na tom sveučilištu radio je u periodu od 1954. do 1957. godine, da bi zatim prešao na Sveučilište Columbia, gdje je 1957. godine izabran za docenta. Tu je radio do 1969. godine, kada se ponovno vraća u Chicago, gdje nalazi poticajnu sredinu za daljnji rad.⁶

Becker je dosta surađivao sa znanstvenicima iz Nacionalnog ureda za ekonomska istraživanja u New Yorku, te odigrao značajnu ulogu u izradi brojnih novih projekata iz područja ekonomije, prava, obitelji, obrazovanja, zdravstva i sl.

Njegovi najznačajniji doprinosi ekonomskoj znanosti odnose se na istraživanja o ljudskom kapitalu (human capital), na rasprave o obitelji i na široko područje ljudskog ponašanja uopće.

Godine 1992. dodijeljena mu je Nobelova nagrada za ekonomiju.

Review, September 1952, p.558-68.

2 W.J.Baumol et G.S.Becker: "The Classical Monetary Theory: The Outcome of the Discussion", *Economica*, November 1952.

3 Nav. prema: Victor R.Fuchs: "Nobel Laureate Gary S.Becker: Ideas About Facts", *Journal of Economics Perspectives*, Vol 8, NO. 2, Spring 1994, p.183.

4 M.Friedman, personal communication, 1993. (Nav.prema: Victor R.Fuchs: "Nobel Laureate Gary S.Becker: Ideas About Facts", *Journal of Economic Perspectives*, Vol 8., No.2, 1994, p.183.

5 G.S.Becker: "The Economics of Discrimination", Chicago: University of Chicago Press, 1957 (2nd edition, 1971).

6 Becker je dosta surađivao sa G.Stiglerom sve do Stiglerove smrti 1991.godine.

2. BECKEROVA ISTRAŽIVANJA I DOPRINOSI U DOMENI EKONOMIJE RADA

Becker je dao značajne doprinose u istraživanju ekonomije rada. 1964. godine objavio je knjigu *Human Capital* (Ljudski kapital), u kojoj je u fokus svoga razmatranja postavio tezu da je to vrsta investicije pomoću (posredstvom) koje ljudi očekuju da će zaraditi znatno više od onoga što su uložili, ali naknadno i na duži rok.⁷ Bilo koja aktivnost, koja povećava kvalitetu rada, može se smatrati investicijom u ljudski kapital. Tu se prije svega podrazumjevaju investicije u obrazovanje i obuku na poslu, ali i potrošnja za zdravlje i ostale čimbenike koji povećavaju kvalitetu rada. Investicije u naobrazbu pojedinaca, smatra Becker, slične su poslovnim investicijama u opremu. Bolje obrazovani, bolje obučeni radnik može ponuditi veću količinu korisnog proizvodnog napora, od onog manje obrazovanog i manje obučenog.

Ako neko poduzeće investira u fizički potencijal (strojeve, opremu i sl.) ono pribavlja sredstva od kojih očekuje da će, koristeći ih, u budućnosti moći povećavati output i svoje prihode. Kad pojedinac i njegovi roditelji, ili društvo u cjelini, ulažu u obrazovanje ili obuku, očekuje da će poboljšati znanje, a time i buduće zarade. Odluka da se investira u fakultetsko obrazovanje podrazumijeva direktne troškove (za školarinu, knjige, različite pristojbe i sl.), ali i indirektno (oportunitetne) troškove (propuštene zarade koje bi pojedinac imao da se zaposlio odmah po završetku srednje škole). Ekonomski koristi investiranja u visoko obrazovanje povećane buduće zarade. Da bi se donijela racionalna odluka treba usporediti troškove s koristima investiranja u fakultetsko obrazovanje. Budući da ti troškovi i koristi nastupaju u različitim vremenskim razdobljima, njihova smisljena usporedba traži da se oni usposređuju kao da nastaju istodobno, npr. u sadašnjosti. Ono što je potrebno odrediti je neto sadašnja vrijednost sadašnjih i budućih troškova i sadašnjih i budućih koristi fakultetskog obrazovanja. Ako je neto sadašnja vrijednost pozitivna, racionalno je investirati. Interna je stopa povrata diskontna stopa pri kojoj je neto sadašnja vrijednost investicije jednaka nuli. Ako je ova stopa veća od kamatne stope, racionalno je investirati.

Većina empirijskih istraživanja sugerira da se stopa povrata od investicije u fakultetsko obrazovanje nalazi u rasponu od 10-15%.

Becker je u knjizi "Human Capital" procijenio da je stopa povrata bila 14.5, 13.0 i 14.8% u 1939., 1949. i 1958. godini slijedom.

Povećanje plaće visokoobrazovnih, odnosno postotna razlika u zaradama radnika sa fakultetom i sa srednjom školom, varirala je tijekom

⁷ G.S.Becker: "Human Capital, New York: Columbia University Press, 1964. (2nd edition 1975, 3rd edition, 1993.)

vremena rastući nakon 1979. godine. Te promjene su uvjetovane ponajviše promjenama u ponudi i potražnji za visokoobrazovanim kadrovima.

Različiti ljudi investiraju u različite stupnjeve ljudskog kapitala. Razlike u obrazovanju i zaradama pojedinaca mogu se objašnjavati razlikama u sposobnosti, diskriminaciji i različitom pristupu financijskim sredstvima.

Obuka na poslu također poboljšava vještine radnika koje su korisne u svim poduzećima i granama. Ona je neformalna, a mladi i manje iskusni radnici stječu nove vještine od starijih i iskusnijih radnika promatrajući kako oni rade. Obučavanje na poslu poput formalnog obrazovanja uključuje troškove i koristi.

Za poslodavce to mogu biti direktni troškovi (poput nastave u učionici ili pojačanog nadgledanja radnika) i indirektni troškovi (smanjeni output radnika tijekom razdoblja obuke). S druge strane tu je potencijalna korist za poduzeće jer će obučeni radnik više i kvalitetnije proizvoditi i time više doprinosti poduzeću.

Obuka na poslu može se podijeliti na opću i specifičnu. Opća obuka stvara vještine radnika koje su jednako upotrebjive u svim poduzećima i gospodarskim granama, dok je specifična obuka korisna samo u poduzeću koje tu obuku osigurava. Ako su tržišta konkurentna, radnici će plaćati opću obuku koju poduzeće osigurava tako što će tijekom razdoblja obučavanja prihvaćati niže najamnine. Što se tiče specifične obuke, ona ide na teret poslodavca. Da bi zadržali obučene radnike poslodavci mogu s njima dijeliti povećanja ukupnog prihoda koja rezultiraju iz specifične obuke.

Postoje brojne kritike modela ljudskog kapitala i njegovih primjena. Kritike teorije ljudskog kapitala odnose se najvećim dijelom na problem mjerenja stope povrata na investicije u ljudski kapital. Neke od njih polaze od činjenice kako nije ispravno sve izdatke na obrazovanje tretirati kao investiciju, jer dio tih izdataka predstavlja potrošnju. Osim toga odluka da se pohađa fakultet temelji se na složenijim razmišljanjima od jednostavnog očekivanja porasta produktivnosti rada i boljih zarada. Drugi kritičari polaze od činjenice da empirijska istraživanja podcjenjuju stopu povrata na fakultetsko obrazovanje ne uzimajući u obzir da su poslovi radnika s visokim obrazovanjem ugodniji i uključuju bolje ostale koristi, nego poslovi radnika s nižim stupnjem obrazovanja. Neki od kritičara dokazuju kako ljudi s urođenim sposobnostima obično ostvaruju dobre rezultate na tržištu rada, a činjenica da oni također pohađaju fakultet može biti donekle popratna pojava toga uspjeha.⁸ Beckerovi radovi o ljudskom kapitalu potakli su istraživanja tržišta rada.

8 Vidjeti o tome detaljnije u Campbell R. McConnell et Stanley L. Brue. "Suvremena ekonomija rada", Ma Te, zagreb, 1994., str. 109.

U ovom kontekstu zanimljivo se osvrnuti na njegov model alokacije vremena koji je osobito korišten za razumijevanje participacije radnika (radne snage) na tržištu rada,⁹

U jednostavnom modelu alokacije vremena pojedinac bira između rada na tržištu rada i dokolice. Becker je ovaj model proširio i uopćio. Tradicionalna dihotomija rad - dokolica u njegovom modelu je zamijenjena složenijom kategorizacijom uporabe vremena. Beckerov model daje prednost kućanstvu kao osnovnoj jedinici u kojoj se donose odluke, a ne pojedincu. Kućanstvo je proizvođač dobara koje nose korisnost. Ta dobra nastaju u kućanstvu kombiniranjem dobara (roba i usluga) s vremenom. Raspoloživo vrijeme može se koristiti na različite načine. Ono se može prodati na tržištu rada kako bi se stekao novčani prihod, može ga se iskoristiti u samom kućanstvu (vrijeme proizvodnje u kućanstvu) ili koristiti u stvarnoj potrošnji dobara i usluga. (vrijeme potrošnje).

Pošto je raspoloživo vrijeme koje je dostupno kućanstvu ograničeno, alternativni oblici korištenja vremena međusobno su konkurentni. Članovi kućanstva će na temelju komparativnih prednosti obavljati alokaciju svoga vremena na vrijeme proizvedeno u proizvodnji, kućanstvu i potrošnji.

Budući da su različite karakteristike pojedinih članova kućanstva s obzirom na dob, spol, stupanj obrazovanja, radno iskustvo i sl., očekivati je da će se njihova relativna efikasnost na tržištu rada, odnosno u aktivnostima izvan tržišta rada, značajno razlikovati. Zbog toga se pretpostavlja da se članovi kućanstva trebaju opredjeljivati za poslove koje mogu obavljati s relativno najvećom učinkovitošću. Becker je razmatrao i utjecaj efekta dohotka i supstitucije na sate rada.

S porastom nadnica rast će potrošnja većine dobara. Međutim, potrošnja dodatnih dobara zahtijeva i više vremena (Dobra moraju biti kombinirana s vremenom da bi nosila korisnost). Zbog toga će s porastom potrošnje vremena broj sati rada imati tendenciju pada (efekt dohotka).

Becher razmatra i složeniji efekt supstitucije. Naime, viša tržišna nadnica znači da je vrijeme vrijednije ne samo na tržištu rada, nego i u proizvodnim aktivnostima unutar kućanstva. Dok rastu nadnice kućanstvo će vrijeme u proizvodnji roba nastojati supstituirati dobrima (npr. trošit će manje vremena na pripremanje hrane u kućanstvu).

Beckerov model alokacije vremena koristan je za razumijevanje participacije radne snage na tržištu rada.

Stopa participacije određena je odnosom između stvarne i potencijalne radne snage. Pri tom se pod stvarnom radom snagom podrazumijevaju osobe koje su zaposlene ili aktivno traže zaposlenje, dok

9 Model alokacije vremena Becker je razradio u djelu: "A Theory of the Allocation of Time", *Economic Journal*, September, 1965. (p.493-508)

se pod potencijalnom radnom snagom podrazumijeva ukupno pučanstvo izuzev osoba mlađih od 16 godina i institucionaliziranih osoba.

Istraživanja su pokazala da je u razdoblju nakon drugog svjetskog rata porasla stopa participacije žena na tržištu rada, što je posljedica rasta relativnih nadnica za žene, njihove veće opredjeljenosti za rad na tržištu rada, njihove bolje obrazovanosti, pada stope nataliteta, veće nesigurnosti braka i sl.

Došlo je do opadanja stope participacije starijih muškaraca što se može objasniti boljom dostupnosti javnih i privatnih mirovina, većoj mogućnosti dobivanja socijalne pomoći, razlici u zaradama s obzirom na kriterij dob i sl.

Izražene su i ciklične promjene stopa participacije koje odražavaju neto učinak efekta dodatnog i obeshrabrenog radnika.

Prema prvom efektu, ako glavni hranitelj obitelji izgubi posao, drugi će članovi obitelji participirati na tržištu rada, kako razina dohotka kućanstva ne bi opadala.

Prema efektu obeshrabrenog radnika, neki će se nezaposleni radnici u vrijeme recesije zbog pesimističkog gledanja na mogućnost ponovnog zaposlenja, povući sa tržišta rada.

Becker se bavio i diskriminacijom na tržištu rada. Istraživanja ovog fenomena novijeg su datuma, a njegova knjiga *The Economics of Discrimination*, objavljena 1957. godine, prethodi tim istraživanjima.¹⁰

Diskriminacija u ekonomskom smislu se javlja kad su žene ili crnci, koji posjeduju iste sposobnosti: obrazovanje, staž i iskustvo kao i bijeli muški radnici, izloženi lošijim uvjetima u odnosu na zapošljavanje, dostupnost zanimanjima, unapređenje ili nadnice. Žene i crnci manje su plaćeni za isti posao od bijelih muških radnika (diskriminacija nadnicama), neravnomjerno snose deret nezaposlenosti, otežan im je pristup nekim zanimanjima (premda imaju iste sposobnosti za ta zanimanja kao i muški bijeli radnici...).

Korijeni diskriminacije kompleksni su i različiti, i sežu izvan okvira ekonomije. Ipak, ekonomisti su značajno pridonjeli istraživanju pitanja.

Beckerov "Model sklonosti diskriminaciji" definira diskriminaciju kao sklonost ili ukus za koji je diskriminator voljan platiti. Da bi to objasnio Becker koristi analogiju zasnovanu na međunarodnoj trgovini. Neka država mogla bi povećati svoj nacionalni dohodak slobodnom trgovinom koja se temelji na načelu komparativnih prednosti. Međutim, države uvode carine, kvote i slično kako bi zaštitile domaću proizvodnju. Postoji dakle sklonost prema domaćoj robi, premda se mora "platiti cijena umanjenog nacionalnog prihoda". Slično, kaže Becker "društvo posjeduje sklonost diskriminaciji i

10 G.S.Becker. "The Economics of Discrimination", Chicago: University of Chicago Press, 1971. (2nd.ed.)

dobrovoljno se odriče proizvodne efikasnosti, a time i maksimalnog outputa i profita kako bi ostvarilo svoje predrasude."¹¹

Prema Beckeru neki poslodavci (bijelci) imaju sklonost da diskriminiraju crne radnike. Sklonost tih poslodavaca diskriminaciji temelji se na spoznaji da oni, ili njihovi radnici, žele zadržati fizičku ili "društvenu" distancu od crnih radnika odnosno da se ne žele s njima družiti. Budući da imaju predrasude, ti poslodavci se ponašaju kao da im zapošljavanje crnih radnika nameće subjektivne ili psihološke troškove. Snaga tih troškova očituje se u koeficijentu diskriminacije d , koji je moguće mjeriti novčanim jedinicama. Za poslodavca s predrasudama trošak zapošljavanja crnog radnika iznosit će nadnicu crnog radnika uvećanu za monetarni iznos koeficijenta diskriminacije ($Wb+d$). Poslodavac s predrasudama zapošljavati će crne radnike samo ako su njihove nadnice niže od nadnica bijelaca (i to za iznos koeficijenta diskriminacije).

Beckerov model sklonosti diskriminaciji objašnjava kako se primjenom diskriminacije od strane poslodavaca bijeli radnici stavljaju u povoljniji položaj odnosno štite od konkurencije crnih radnika. Međutim, u odnosu na poslodavce sklone diskriminaciji oni koji ne diskriminiraju imat će relativno niže troškove, pa će njihovi proizvodi biti konkurentniji na tržištu. Važna pretpostavka Beckerova modela je da će s vremenom konkurentne snage na tržištu dovesti do smanjenja i nestajanja diskriminacije. Na visokokonkurentnom tržištu mogu opstati ona poduzeća koja proizvode uz najniže troškove, a to su poduzeća bez diskriminacije radnika. Problem diskriminacije po Beckeru trebao bi dugoročno gledano biti riješen konkurencijom na tržištu.

Kritičari Beckerova modela obično ukazuju na činjenicu da tržišni mehanizmi nisu sasvim uspjeli ukloniti predrasude poslodavaca. Zbog toga su predloženi i drugi modeli kako bi se objasnio ovaj kontinuitet diskriminacije.

3. BECKEROV EKONOMSKI PRISTUP ISTRAŽIVANJU OBITELJI

Becker se u svojim radovima posebno bavio pitanjima braka i obitelji. Iz tog područja značajni su njegovi radovi: "An Economic Analysis of Fertility", "Demographic and Economic Change in Developed Countries (Ekonomska analiza fertiliteta - Demografske i ekonomske promjene u razvijenim zemljama, 1960.); "On the Interaction Between the Quantity and Quality of Children" (O interakciji između kvantiteta i kvaliteta djece,

11 G.S.- Becker. "The Economics of Discrimination", Chicago 1971; (Cit.prema: Campbell R.McConnell et Stanley L.Brue: Suvremena ekonomija rada, Ma TE, Zagreb, 1994, str.354.)

1973.) (Rad napisan u suautorstvu sa H.G.Lewisom), "A Theory of Marriage I and II" (Teorija braka, 1973/74), "An Economic Analysis of Marital Instability" (Ekonomska analiza bračne nestabilnosti, 1977.) (Rad napisan u suautorstvu sa E.M.Landes i R.T.Michael); "A Treatise on the Family" (Rasprava o obitelji, 1981) itd.¹²

Beckerovo viđenje obitelji je ekonomsko viđenje. S tog aspekta obitelj se promatra kao "malo poduzeće", odnosno kao proizvodni pogon. Obitelj kao proizvodni pogon dominantan je činitelj rada, nasuprot poduzeću kao dominantnom činiocu kapitala. Dok se kapital s jedne strane potiče na postizanje veće dobiti s manjim oporezivanjem i manjom socijalnom sigurnošću, povećanjem proizvodnje i novim investicijama, dotle se od rada kao proizvodnog činioca iziskuje da se u kriznim situacijama zadovolji manjim plaćama i manjom socijalnom sigurnošću kako bi se kapital potaknulo na stvaranje novih radnih mjesta.

Posljedice toga su da će u lošim ekonomskim prilikama (u vrijeme kriza) kada je dohodak obitelji u padu, svi njezini članovi biti primorani ponuditi više rada kako bi dohodak održali na postojećoj razini. To nastojanje ima svoje negativne posljedice, budući da ponuda rada raste, a tržište rada snižava plaće, posebno kad su u pitanju mladi radnici i žene. Tu se jasno ističe obitelj, proizvodni činitelj kao dobavljač kapitalu - proizvodnom činitelju.¹³

U knjizi "The Economic Approach to Human Behavior" (Ekonomski pristup ljudskom ponašanju, 1976), Becker stavlja naglasak na tržišne zakonitosti kod odlučivanja da li imati djecu i koliko. On tvrdi da je odluka o rađanju djece analogna tržišnoj transakciji u kojoj netko kupuje kapitalno dobro ili trajno potrošno dobro. Promatra li se kao kapitalno dobro dijete se može u budućnosti (kad dospije u radnu dob) radno angažirati i roditeljima donositi korisnost. Također im može osigurati transferni dohodak kada ostare. Međutim, odluka o tome da li imati djecu ili ne uključuje i direktne i indirektne (oportunitetne) troškove.

Prve čine troškovi za hranu, odijevanje, obrazovanje, brigu o zdravlju i sl., dok druge čini cijena ili vrijednost vremena koje su roditelji posvetili djeci. Jedan od primarnih troškova često je odricanje majke od prihoda s obzirom da je zbog brige o djeci primorana ne participirati na tržištu rada.

Budući da su po Beckeru djeca vremenski vrlo intenzivna dobra, bračni par će se odlučiti u korist djece ako procijeni da će koristiti u budućnosti biti veće od potrebnih izdataka. U obrnutom slučaju, ako troškovi nadiđu koristi bračni par će odustati od djece.

12 Opširnija analiza ovih pitanja data je u knjizi G.S.Becker. "A Treatise on the Family", Cambridge. Harvard University Press, 1981. (Šire izdanje 1991.)

13 Vidjeti detaljnije o tome u. Reinhard Blum:"Obitelj kao proizvodni pogon ili proizvodni pogon kao obitelj - Japanski izazov", Ekonomski pregled br.5-6. 1995, str.446.

Pobornici ovakvog mikroekonomskog objašnjenja fertiliteta tvrde da ono objašnjava pad stope nataliteta s ekonomskim razvojem. Obitelji s visokim prihodima težat će da imaju manje (kvalitetne) djece, dok će siromašnije obitelji težiti suprotnom. Zbog čega je to tako? Čini se da bi rast realnog prihoda sam po sebi trebao značiti rast stope nataliteta. Bogatije obitelji mogu priuštiti sebi da "kupe" više djece. Ta tendencija kaže Becker, više je nego poništena efektom supstitucije određenije, u razvijenim zemljama cijena djece se značajno povećala i ona više ne sadrži samo direktne, već i oportunitetne troškove zbog rastućih nadnica na tržištu rada koje su sada dostupne ženama. Becker tvrdi da postoji zamjena (trade-off) između kvalitete i broja djece isto kao što postoji i za bilo koja druga dobra. Kako su prihodi rasli, bračni parovi su stavljali sve veći naglasak na kvalitetu djece (isto tako kao što su kupili kvalitetniji automobil ili stan). Viša cijena djece dovela je do njihove supstitucije za druga dobra. To je smatra Becker, glavni razlog zbog kojega broj djece opada u periodima kada žene dođu u situaciju da mogu dobiti dobar posao s obzirom na visinu zarade, ali i s obzirom na zadovoljstvo koje im taj posao pruža.¹⁴

U "Treatise on the Family" (u Traktatu o obitelji), Becker se bavio razlikama u nadnicama koje se često opažaju na tržištu rada između oženjenih i neoženjenih muškaraca. Zašto su prosječne nadnice oženjenih muškaraca veće od onih neoženjenih?

Beckerovo je objašnjenje da brak omogućava bolju specijalizaciju u kvalifikaciji i time uvećava kombinirane dobrobiti bračnih partnera. Zbog ometane radne aktivnosti (povezano s trudnoćom i odgojem djece) mnoge žene žrtvuju manje sati za rad od muškaraca. One zato mogu dobiti manju stopu povrata na ljudski kapital, steći manje obrazovanje i imati manje nadnice od muškaraca. Žene stoga mogu tražiti takve bračne drugove koji će zarađivati više nadnice i tako pridonositi ukupnom dobitku. Isto tako bolje plaćeni muškarci mogu postići više od lošije plaćenih muškaraca na način što će se specijalizirati na tržištu rada.¹⁵

Beckerova istraživanja o braku i obitelji su opsežna. On, vidjeli smo, razmatra brojna pitanja kao što su: racionalni konkurencijski odnosi muškarca i žene, investicije zaposlene žene u kvalitetu djece, razlike u nadnicama oženjenih i neoženjenih muškaraca i sl.

U svojim analizama on polazi od pretpostavke ekonomskog razmišljanja ljudi i njihovih ekonomskih odnosa. U stvaranju obitelji stoji dakle iskorištavanje "velikih prednosti" pred minimiziranjem troškova životnog održanja. U Beckerovim radovima na obitelj se gleda kao na

14 Gary S.Becker: "The Economic Approach to Human Behavior, Chicago, University of Chicago Press, 1976, part.VI

15 Nav.prema Campbell R.McConnell et Stanley L.Brue:"Suvremena ekonomija rada", Ma Te, Zagreb 1994, str.402.

proizvodni pogon ili kao na "malo poduzeće". Naglasak je na racionalnosti i na svojevrsnoj filozofiji poduzeća. Što se tiče obiteljske filozofije za nju vrijedi da je pokretna snaga učinkovitog društva vlastita korist. Isto vrijedi i u obitelji kao proizvodnom pogonu. Ona teži ka individualnom maksimiranju obiteljske filozofije, optimira broj članova obitelji i broj djece kao prinovu "human capitala". Hrana, stanovanje i sigurnost stječu se radom, kapitalom i vremenom. Obitelj odlučuje što sve može stvoriti, koji broj djece može imati, imajući pri tom u vidu dohotke i cijene koji se oblikuju izvan obitelji na tržištu.¹⁶

Premda njegove ideje o obitelji nemaju veliki broj poklonika, Beckerovi radovi o obitelji potakli su nova istraživanja na tu temu posebno u domeni sociologije. (behavioristički pravac).

4. BECKEROV EKONOMSKI PRISTUP NEKIM POLITOLOŠKIM TEMAMA

Od politoloških (i socioloških) tema Becker se dosta bavio pitanjima interesnih skupina i skupina za pritisak, pri čemu je poput Downsa, Buchanana i Tullocka proširio ekonomistički pristup na domenu politologije (i sociologije).¹⁷

Svrha interesnih skupina je promicanje interesa određenih segmenata društva. Njihova aktivnost je pretežito usmjerena na politiku. Posredstvom politike posebni interesi se nastoje prikazati kao zajednički i opći kako bi se lakše ozbiljili.

Interesne skupine svoje interese nastoje ostvariti ili zaštititi različitim pritiscima na pojedince, javnost ili strukturu moći. Pri tom metode njihova djelovanja mogu biti različite. od veoma suptilnih metoda (razgovor i nagovor) preko ekonomskih do političkih.

U radu "A Theory of Competition Among Pressure Groups For Political Influence" (Teorija konkurencije među grupama za pritisak za politički utjecaj"), Becker je posebnu pažnju posvetio konkurenciji među spomenutim grupama. Po njegovom mišljenju, politička ravnoteža ovisi o djelotvornosti svake od spomenutih grupa u provođenju pritiska, efektu dodatnog pritiska na njihov utjecaj, o broju osoba u diferentnim grupama i težini troškova taksa i socijalnih pomoći i sl. Prirast u teretu troškova obeshrabruje pritisak od strane subsidijalnih grupa.

16 R.Blum: "Obitelj kao proizvodni pogon ili proizvodni pogon kao obitelj - Japanski izazov; Ekonomski pregled br.5-6/1995, str.449.

17 Vidjeti o tome u. G.S.- Becker: "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence", Quarterly Journal of Economics, August 1983 /P. 371-400/.

Pretpostavlja se, kaže Becker, da političari i birokrati provode političke alokacije koje proizlaze iz konkurencije među grupama za pritisak.

Kao što su menadžeri u poduzećima unajmljeni da promiču interese vlasnika, slično se pretpostavlja da je zadaća političara i birokrata da promiču kolektivne interese grupa za pritisak, koje ih s druge strane podržavaju ili odbacuju u vrijeme izbora. Međutim, kao što menadžeri zadobijaju dodatnu moć ako su vlasnici i uprava poduzeća podvojeni, isto tako birokrati i političari mogu zadobiti značajnu političku moć ukoliko ih grupe za pritisak ne mogu lako smijeniti. Rezimativno, ekonomski pristup političkom ponašanju pretpostavlja da su politički izbori determinirani naporima pojedinaca i grupa da promiču svoje vlastite interese. Interese grupe proizvode pritisak da povećavaju svoj politički utjecaj, međutim svi utjecaji su zajednički determinirani pritiscima koje proizvode sve grupe. Djelotvornost u provođenju pritiska ponajviše ovisi o veličini pojedinih grupa.

ZAKLJUČAK

Zahvaljujući radovima Gary S.Beckera kao i nekolicine drugih znanstvenika (Gregga, Lewisa, Jacoba, Mincera, Mc.Connella, Bruea i dr.) istraživanja u domeni ekonomije rada, uhvatila su čvrste korijene u ekonomskoj teoriji. Ekonomija rada doživjela je svoj procvat šezdesetih i sedamdesetih godina. Tradicionalna pitanja koja se odnose na određivanje nadnica, participiraju radne snage, promjenu posla i sl. sagledana su u novom svjetlu i na nov način.

Beckerova sklonost da širi mikroekonomsku teoriju na područje ljudskih odnosa rezultirala je formulacijom pojma ljudskog kapitala i gledanjem na obitelj kao na dominantni činitelj rada (kao na malo poduzeće). Obitelj se uvijek ponaša racionalno te nastoji minimizirati troškove životnog održanja.

Značajni su Beckerovi doprinosi u domeni sociologije (behaviorizam). Primjenivši teoriju racionalnog izbora na tradicionalne sociološke teme kao što su: obitelj, diskriminacija, kriminal i sl. Becker je utjecao na sociologe da preispitaju svoja tradicionalna gledišta o tim pitanjima. On se dosta bavio i politološkim temama osobito konkurencijom među grupama za pritisak za politički utjecaj.

On je, kako primjećuje Victor R.Fuchs, "težio učiniti ekonomsku teoriju paradigmom čitave društvene znanosti"¹⁸

18 Victor R. Fuchs: "Nobel Laureate Gary S. Becker: "Ideas About Facts", Journal of Economic Perspectives, Vol.8., No.2, 1994, p.191.

Beckerov uspjeh ponajviše proizlazi iz originalnosti njegovih ideja. Njegove ideje su vrsta onoga što je filozof A.N.Whitehead imao na umu kada je upitan: "što je važnije činjenice ili ideje", promislivši na trenutak odgovorio "ideje o činjenicama".¹⁹

LITERATURA

1. Becker, Gary S.: "Human Capital", New York, Columbia University Press, 1975.
2. Becker, Gary S.: "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence", Quarterly Journal of Economics, August, 1983.
3. Becker, Gary S. and Lewis, Gregg.H.: "On the Interaction Between the Quantity and Quality of Children, Journal of Political Economy, Vol.81, No.2, Part II, Mart/April, 1973.
4. Becker, Gary S. and Tomes, N.: "Human Capital and the Rise and Fall of Families, Journal of labor Economics, July, 1986.
5. Blum, Reinhard: "Obitelj kao proizvodni pogon ili proizvodni pogon kao obitelj - japanski izazov", Ekonomski pregled br.5-6, Zagreb, 1995.
6. Ekonomski leksikon, Leksinografski zavod M.Krleža i Masmmedia, Zagreb, 1995.
7. Fuchs, Victor R.: "Nobel Laureate Gary S.Becker: "Ideas About Facts", Journal of Economic Perspectives, Vol 8, No.2., Spring 1994.
8. McConnell, Campbell R. and Brue, Stanley L.: "Suvremena ekonomija rada (treće izdanje), MATE, Zagreb, 1994.
9. Schultz, Theodore W.. "The Value of Children; An Economic Perspective, Journal of Political Economy, Vol.81, No.2, Part II, March/April 1973.

19 Victor R.Fuchs; op.cit., str.191.

Zagorka Brunsko, Ph.D.

Associate Professor

Faculty of Tourism and Foreign Trade, Dubrovnik

GARY S. BECKER AND AN ECONOMIC APPROACH TO HUMAN BEHAVIOUR**Summary**

The 1992 Nobel Award was presented to an American economist, a professor at the Faculty of Economics and Sociology, University of Chicago, for merits in expanding microeconomic analyses onto the broad field of human behaviour and onto the relationships between individuals. This "economic partiality" led him to create the concept "human capital" and to stress human relationships which cannot be settled by help from the market. The family belongs to these kinds of relationships, and in economy, the family is looked upon as a "small firm".

The paper looks into Becker's life, career and especially his contributions to the fields of economic theory and other social sciences, primarily sociology.

Key words: *human capital, family, labour market, labour economics*