

Попытка определения и измерения счастья

И. М. Габитов

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа, 450076, улица Заки Валиди, 32.*

Email: dilar61@yandex.ru

В данной статье дан анализ экономических основ создания семьи, брачного рынка, рассмотрен «эффект партнерства» и условия будущей специализации членов семьи и возникновение на этой основе счастья; определены подходы его измерения.

Ключевые слова: семья, брак, эффект партнерства, дополнительный продукт, счастье.

Научный анализ экономических аспектов семьи как института, должен быть проведен в направлении исследований тех выгод, которые приносит заключение брака и семейная жизнь для партнеров. Автор исходит из нуклеарной семьи, которая представляет собой супружескую пару с детьми, не состоящими в браке. Другие варианты семей, в том числе и расширенная, включающая в себя два или более поколений, автором рассматриваются только как домохозяйства, а не как семья. Только выяснив экономические основы и суть нуклеарной семьи, можно делать какие-то выводы по отношению к другим формам семьи. Так что именно анализ этой «элементарной клеточки» института семьи является исходной основой всех наших дальнейших рассуждений.

Известно, что при взаимодействии людей в процессе производства постоянно возникает эффект сравнительных преимуществ. Это вызвано существенными различиями в способностях людей, обусловленных как естественными, так и приобретенными свойствами. Наличие этих сравнительных преимуществ настоятельно требует определенной специализации и кооперации между экономическими агентами, становящимися вследствие этого партнерами. Партнерство может быть добровольным или принудительным.

Для наглядности рассмотрим следующий пример. Допустим, что предстоит работа в саду. Необходимо, во-первых, окопать дерево, и, во-вторых, это дерево надо полить. М тратит на окапывание одного дерева 4 минуты, а на полив – 1 минуту. Ж, соответственно, тратит 6 и 4 минуты. Работая отдельно, за один час они могут обработать всего 18 деревьев: М – 60 мин: (4 мин + 1 мин) = 12 деревьев и Ж – 60 мин: (6 мин + 4 мин) = 6 деревьев. Если используя свое сравнительное преимущество, Ж будет специализироваться на окапывании, а М – на поливе, то мы получим другой результат – 20 деревьев. Ж за 1 час окопает (60 мин : 6 мин) 10 деревьев. Чтобы полить их, М потре-

буется (10 деревьев x 1 мин) 10 минут. За оставшиеся 50 минут он может окопать и полить еще 10 деревьев (50 мин : (4мин + 1 мин)). Как видим, кооперация дает дополнительные 2 дерева. Существенный прирост в 11% не останется без внимания партнеров, делая их совместную деятельность взаимовыгодной. Такой дополнительный продукт возникает всегда, когда сотрудничают как минимум два партнера. Несмотря на медлительность одного из партнеров, сотрудничество с ним приносит дополнительный продукт. Очень часто ощутить, измерить его не представляется возможным, но внимательные экономические агенты не могут не заметить этого эффекта. Здесь возникает одна проблема. Определить четко, из-за кого получился этот дополнительный результат, бывает затруднительным. Ясно, что это требует от будущих партнеров доверительных отношений. Каждый из них должен согласиться с закреплением за ним данной специализации, каким бы «ущербным» оно ни оказалось для его «самолюбия». Здесь общим правилом является необходимость «узкой» специализации партнера, у которого абсолютного преимущества ни по одной из выполняемых работ нет. Партнер, который обладает абсолютным преимуществом, выполняет оба вида работ.

В семейной жизни дело представляется таким образом, что он должен «помогать» другой стороне выполнять и его часть обязанностей. Добровольное согласие «медлительного» партнера на узкую специализацию вознаграждается дополнительным продуктом, который появляется как бы из ничего, как даровой продукт сотрудничества. В психологическом плане это выглядит как ощущение счастья. Поскольку этот дополнительный продукт возникает лишь при добровольном сотрудничестве, это ощущение связывается с брачным партнером. Должно быть четкое осознание того, что иное перераспределение неизбежно приведет к исчезновению дополнительного продукта. Лень со стороны одного из партнеров или отказ выполнять свою часть работы также приводит к аналогичному результату. Этот своеобразный «эффект партнерства», в свою очередь, является не неизменным, ведь способности партнеров подвержены постоянным изменениям. Здесь важную роль играют взаимоотношения партнеров: их взаимное сотрудничество может привести к еще большему росту дополнительного продукта, и наоборот, конфронтация между ними – к его уменьшению и даже его исчезновению. Даже временное отсутствие одного из партнеров воспринимается членами семьи как утрату, и утрату чего-то большего, чем потерю лишь одного человека. И наоборот, его присутствие или обратное возвращение воспринимается ими на психологическом уровне как физическое ощущение счастья. А болезнь, смерть одного из членов семьи, развод воспринимается остальными по этой причине как невосполнимая утрата. (Известны случаи, когда наступление одного из этих событий, оцениваемого партнером как горе, приводило даже к его смерти). Осознание этого заставляет каждого члена семьи заботиться друг о друге, оказывать взаимную поддержку.

Допустим, что за каждое обработанное дерево платят по 100 рублей. При отдельной работе М получал бы 1200, а Ж – 600 рублей денежного дохода, т.е. в пропорции 2:1. При распределении дополнительного дохода в 200 рублей, полученного за 2 дерева при совместной работе, неизбежно возникает проблема его справедливого дележа. Раздел его в пропорции 2:1, несмотря на свою привлекательность и кажущуюся справедливость, неизбежно вызовет в отношениях партнеров определенные сомнения об их личном вкладе в общее дело. Мне представляется, что нет достаточно объективного и справедливого способа дележа этого дополнительного дохода. Тут возможен лишь один единственный выход из положения: он должен стать общим доходом партнеров, используемых ими затем для совместных нужд. Ведь существование партнерства требует определенных издержек, которые могут быть финансированы из этого общего фонда.

«Эффект партнерства» – постоянный спутник человеческого общества с момента его зарождения. Сама первобытная община стала исторически первой формой такого партнерства. Далее, по мере ее разрастания возросли издержки контроля, что постепенно привело к возникновению института семьи в ее разнообразных формах, как полигамия, моногамия, расширенная семья и пр. Поскольку нашим М и Ж партнерство экономически выгодно, можно предположить, что они этой возможностью непременно воспользуются. Как пишет Г. Беккер, «...супружеская пара получит максимум выгоды от четкого разделения труда, когда муж специализируется на одних видах деятельности, а жена – на других. Если учесть столь крупные выгоды от внутрисемейной специализации, то небольшой дискриминации женщин и незначительных биологических различий было бы достаточно, чтобы вызвать устойчивую связь между разделением труда (на домашнюю работу и на добычу средств для пропитания) и полом [2, с. 689–699]. Здесь важно также обратить внимание на следующее интересное наблюдение Беккера: «мужчины и женщины откладывают вступление в брак до той поры, пока взаимодополняемость между полами и различия в их сравнительных преимуществах в воспитании детей и производстве других благ в домашнем хозяйстве не станут достаточно значительными для того, чтобы они могли получить выигрыш от создания семьи. Причина раннего вступления в брак женщин заключается в том, что по сравнению с мужчинами их биологические особенности, опыт и иные инвестиции в человеческий капитал до сих пор были более специализированы на воспитании детей и производстве других благ, требующих заключения брака или его эквивалента» [1, с. 396–397]. Рассуждая о роли любви в становлении и развитии института семьи, он оговаривается, что «влияние любви на равновесную сортировку представляет собой частный случай влияния различий в предпочтениях» [1, с. 402]. Мне представляется, что роль любви здесь гораздо выше. Партнерство наших М и Ж будет наиболее устойчивым и эффективным, если между ними существуют отношения симпатии. Так что любовь становится важным фактором экономики семьи, способствуя созданию дополнительного

продукта. Следует заметить, что лишь наличие любви без создания дополнительного продукта не является достаточным основанием крепкой семьи. Скорее всего, без этого продукта эта любовь будет недолговечной. И наоборот, существование дополнительного продукта, в свою очередь, становится фактором, усиливающим и укрепляющим это чувство.

В семье «эффект партнерства» приводит к тому, что «один плюс один дает не два», а больше. Так, у башкир есть поговорка: «Икәүләп тарткан йөк өсләтә еңеләй». Она означает, что ноша на плечах двоих становится легче в три раза. Действительно, семья в своем гармоничном развитии приобретает дополнительную ценность, превышающую простую арифметическую сумму цен двух партнеров. Эта дополнительная ценность, приобретаемая каждым партнером лишь в рамках данной семьи, придает каждому члену семьи ощущение некоего чуда, исходящего из феномена семьи. А сама семья начинает выступать как отдельный организм, функционирующий самостоятельно, имеющий свои законы развития и диктующий своим членам особые правила поведения. В семье каждый как бы теряет свое самостоятельное бытие, становясь неразрывной частью этого организма: все его существование начинает определяться интересами не его самого, а всей семьи как единого целого.

Здесь необходимо провести различие между домохозяйством и семьей. Эффект партнерства приводит к возникновению домохозяйств. Но не каждое домохозяйство означает семью. Только партнерство между мужчиной и женщиной приводит к возникновению института семьи. Автор считает неправомерным отнести домохозяйства, возникающие на основе однополых браков, к семьям. Несмотря на наличие многих атрибутов семьи (совместное ведение хозяйства, воспитание детей и пр.), они – всего лишь имитация, фальсификат семьи.

Следует заметить, что вследствие эффекта партнерства создание семьи приводит к увеличению человеческого потенциала всего общества. Этот факт отмечает и Н. Ишмухаметов: «Ценность человеческого капитала нации есть «нечто большее», чем простая сумма «стоимостей» индивидуальных человеческих капиталов, поскольку в данном случае имеет место синергетический эффект, и прирост ценности, выражающийся в «нечто большем», представляет собой прирост человеческого капитала и «нравственного капитала» общества» [3, с. 49].

Эффект партнерства и возникающий отсюда дополнительный продукт являются лишь условием возникновения института семьи. Необходимо, чтобы партнеры своими качествами подходили друг другу. Здесь возникает проблема брачного рынка, являющегося механизмом «сортировки» мужчин и женщин для создания семьи. По мнению Г. Беккера, брачный рынок оценивает всех его участников, присваивая им своеобразную «цену», которая отражает ожидания участников рынка относительно их способностей производить определенные семейные блага. На этом рынке он выделяет две ба-

зовые модели: выбор партнера по принципу сходства (основная модель) и по принципу различия. Беккер считает, что «...мужчины и женщины более высокого качества вступают в брак с себе подобными, а не подбирают партнеров более низкого качества тогда, когда эти качества являются взаимодополняющими: лучшая женщина повышает производительность лучшего мужчины, и наоборот. Выбор по сходству оптимален, когда признаки являются взаимодополняющими, а выбор по различию – когда они являются взаимозаменяемыми, так как партнеры более высокого качества в первом случае усиливают, а во втором – дублируют характеристики друг друга» [1, с. 390]. Выбор в пользу партнера (партнерши) равного качества является оптимальным в том случае, когда данные качества являются взаимодополняющими (т. е. взаимно усиливают друг друга). Напротив, выбор по различию происходит, когда качества являются взаимозаменяемыми (высокий уровень данного качества у одного из партнеров компенсирует его недостаток у другого партнера).

Следует заметить, что в брачном рынке партнеры, обладающие как привлекательными, так и отрицательными качествами, вынуждены «обмениваться» этим «пакетом» в совокупности. Здесь возможная асимметричная информация может привести к будущим разногласиям в семье. Поэтому у разных народов имеются различные институты по предотвращению таких нежелательных сделок. Иногда стороны предпочитают продажу не целым пакетом, а своих отдельных наиболее привлекательных на данный момент сторон, например, красивую внешность, молодость и пр. Суммарная выгода при этом может превысить выгоду от продажи пакетом. Здесь кроется одна из причин проституции, как женской, так и мужской. Поэтому было бы нецелесообразным искать ее причину лишь в области распущенности, ее корни лежат в экономической плоскости. Было бы не рациональным не воспользоваться такой выгодой.

Брак, по сути, направлен на постепенное «выравнивание» цен жениха и невесты. Демонстрацией этой догадки служат и пожелания приглашенных «заложников» брака. Так, на башкирско-татарских свадьбах это звучит достаточно ясно и четко: «Тигез ғүмер итегез!», что в переводе сводится к «стать равными в браке». Поэтому брак есть не что иное, как форма отложенной купли-продажи (обмена), где происходит постепенное выравнивание цен двух партнеров. Следует отметить, что в счастливом браке происходит выравнивание не только цен партнеров. Постепенно они даже внешне становятся похожими друг на друга.

Если по каким-то причинам «выплата» разницы прекращается или один из партнеров начинает считать, что это случилось, то, он как обманутый покупатель, вправе требовать «справедливого возмещения». При этом он для достижения своих «законных» требований может применять различной степени «приемлемости» средства – шантаж, измену, насилие и пр. Даже факт измены воспринимается супругами по-разному: же-

на – как возможный уход из семьи кормильца, а муж – как необходимость содержать в семье чужого ребенка.

Литература

1. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост. науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников; предисл. М. И. Левин.- М.: ГУ ВШЭ, 2003.- 672 с.
2. Гэри С. Беккер Экономический взгляд на жизнь. – Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т./сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. Т. V. В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г. Г. Фетисов. Кн. 1.- М.:Мысль,2004.- 767 с.
3. Ишмухаметов Н. С. Условия реализации человеческого капитала в хозяйственной системе региона (на примере Республики Башкортостан): Монография / Н. С. Ишмухаметов. – Уфа: Гилем, Башкирская энциклопедия, 213. – 224 с.

Статья рекомендована к печати кафедрой общей экономической теории БашГУ
(докт. экон. наук, проф. Г. М. Россинская)

An attempt to define and measure happiness

I. M. Gabitov

Bashkir State University

32 Zaki Validi Street, 450076 Ufa, Russia.

Email: dilar61@yandex.ru

This article analyzes the economic foundations of marriage, marriage market, considered "the effect of partnership" and the terms of the future of specialization of family members and occurrence on this basis of happiness; the approaches to measure it.

Keywords: family, marriage, the effect of the partnership, additional product, happiness.