

EKONOMICKÁ TEORIE GARYHO BECKERA

Marek Loužek, Vysoká škola ekonomická a Filosofická fakulta UK*

Úvod

Úmrtí Garyho Beckera (1930–2014) je příležitostí vzpomenout na slavného ekonoma, který se stal ve společenských vědách vskutku kultovní postavou. Jeho příspěvek byl průlomový, protože rozšířil ekonomický přístup k lidskému chování i na témata původně sociologická, politologická či právní. Ostatně obdržel za to v roce 1992 i Nobelovu cenu za ekonomii. Ne nadarmo bývá nazýván imperátorem ekonomické vědy.

Cílem statí je zmapovat ekonomickou teorii Garyho Beckera. První část nastiňuje život Garyho Beckera. Druhá část analyzuje jeho ekonomický přístup k lidskému chování. Třetí část zkoumá ekonomii diskriminace. Čtvrtá část se dívá na teorii lidského kapitálu. Pátá část se zabývá zločinem a trestem. Šestá část nastiňuje ekonomickou teorii rodiny. Sedmá část diskutuje ekonomii života.

1. Život

Gary Stanley Becker se narodil v Pennsylvanii v roce 1930 (v této části čerpáme především z autobiografie u příležitosti udělení Nobelovy ceny za ekonomii). Měl dvě sestry. Když mu byly čtyři roky, přestěhoval se do Brooklynu, kde vystudoval základní školu. Byl dobrým studentem, i když se do šestnácti let věnoval více sportu než intelektuálním aktivitám. Tehdy se musel rozhodnout mezi házenou a matematikou. Ačkoli byl lepší v házené, vybral si matematiku.

Když dokončil střední školu, Beckerův zájem o matematiku si začal konkurovat s přáním, aby rovněž dělal něco užitečného pro společnost. To jej přivedlo na univerzitu v Princetonu, kde začal studovat ekonomii. Ve třetím roce koketoval s tím, že přejde k sociologii, ale tento obor považoval za příliš obtížný. Nakonec přešel na Chicagskou univerzitu a definitivně se rozhodl pro ekonomii.

* Příspěvek vychází s podporou grantu GA ČR 14-06264S a interního grantu VŠE.

Ekonomie byla pro Beckera nikoli hra chytrých akademiků, nýbrž mocný nástroj pro analýzu reálného světa (Klaus, 2011). V Chicagu rovněž v roce 1955 obhájil dizertaci o teorii diskriminace. Tehdy většina ekonomů ještě nepovažovala rasovou diskriminaci za ekonomické téma, i když hlavní časopisy přijaly knihu příznivě. Sociologové ani psychologové nevěřili, že Becker přispěl do jejich disciplín.

Další akademická dráha Beckera se odehrávala na Columbijské univerzitě, kde působil na univerzitě až do roku 1968 a rovněž spolupracoval s Národní radou pro ekonomický výzkum na Manhattanu (Schwarz, 2005). Dvanáct let dělil svůj profesní čas mezi Columbií a Národní radou. Z tohoto období pochází kniha „Lidský kapitál“, po níž následovalo rozpracování témat jako alokace času, zločin a trest a iracionální chování.

V roce 1970 se vrátil do Chicaga jako profesor ekonomie. Ekonomickou teorii použil k porozumění porodnosti a fungování rodiny (Sojka, 2010). Zabýval se manželstvím, rozvodem, altruismem mezi členy rodiny, investicemi do lidského kapitálu a dlouhodobými změnami rodin. V roce 1983 dostal nabídku od institutu pro sociologii působit tam jako profesor, což využil ke spolupráci s Jamesem Colemanem a rozvoji přístupu racionální volby.

Do roku 1985 psal Becker pouze technické knihy a články v odborných časopisech. V tomto roce však dostal nabídku od časopisu Business Week publikovat jednou měsíčně populární články o aktuálních hospodářských, politických a společenských tématech. Ačkoli byl Becker zpočátku zdrženlivý k tomuto nápadu, nakonec se naučil psát srozumitelně a zábavně i pro široké čtenářstvo.

Poprvé se Becker oženil v roce 1954, měl dvě dcery – Judy a Catherine. Jeho první žena zemřela v roce 1970. Podruhé se oženil v roce 1980 s Guity Nashat a osvojil si tak dva nové syny – Michaela a Cyruse. Guity Nashat rovněž přiměla Beckera k překonání zdrženlivosti k psaní populárních článků. Pracuje jako historička středního východu a zabývá se rolí žen ve společenském životě a zdroji ekonomického růstu.

Beckerovo celoživotní dílo bylo v roce 1992 oceněno Nobelovou cenou za ekonomii. Becker byl předsedou Americké ekonomické společnosti. Mezi jeho nejslavnější práce patří „Ekonomie diskriminace“ (1957), „Lidský kapitál“ (1964), „Ekonomická teorie“ (1971), „Eseje o ekonomii zločinu a trestu“ (1974), „Ekonomický přístup k lidskému chování“ (1976), „Pojednání o rodině“ (1981) a „Ekonomie života“ (1997). Becker umírá v roce 2014.

2. Ekonomický přístup k lidskému chování

Měřeno téměř jakýmkoli tržním testem je ekonomie vůdčí společenskou vědou. Obor přitahuje nejvíce studentů, těší se pozornosti politiků a žurnalistů a získává pozoruhodnou odezvu – jak pozitivní tak negativní – od ostatních vědců. Úspěch ekonomie se odvíjí od její rigoróznosti a relevance, stejně jako obecnosti. Ekonomické nástroje lze použít k uchopení celé řady problémů a témat. Becker právem hovoří o ekonomii jako o imperiální vědě (Becker, 1994 [1992]).

Rigorózní ekonomický jazyk může být využit mnoha způsoby, ale v průběhu let se ukázaly tři témata jako fundamentální (Lazaer, 2000). Za prvé, ekonomové předpokládají, že jednotlivci provádějí racionální maximalizační chování. Za druhé, ekonomie vyzdvihuje význam rovnováhy jako součásti své teorie. Za třetí, ekonomové kladou důraz na jasně definovaný koncept efektivnosti.

Síla ekonomie spočívá v její rigoróznosti. Ekonomie je vědecká, protože formuluje sadu vyvratitelných předpovědí, které testuje, a doplňuje teorii na základě důkazů. Ekonomie má úspěch, kde ostatní společenské vědy selhávají, protože ekonomové jsou schopni abstrahovat. Je to schopnost abstrahovat, která nám umožňuje odpovídat na otázky o složitém světě. Právě tato schopnost abstrahovat nám přináší cenné poznatky, které ostatní společenští vědci nevidí tak jasně (Laezar, 2000).

Becker vycházel z předpokladu, že nejen ve směně na trhu, ale ve všech oblastech život se člověk rozhoduje podle stejných principů, stejným způsobem (Schwarz, 2005). Ekonomický přístup je metodou analýzy, nikoli předpokladem o určitých motivech. Lidé maximalizují blahobyt tak, jak ho chápou, bez ohledu na to, zda jsou sobečtí, altruističtí, věrní, zlomyslní či masochističtí (Becker, 1994 [1992]).

V průkopnickém eseji „Ekonomický přístup k lidskému chování“ (1976) Becker argumentuje, že existují alespoň tři konfliktní definice ekonomie: že jde o studium 1. alokace materiálních statků, 2. tržního sektoru a 3. alokace vzácných prostředků k uspokojení konkurenčních cílů. První definice je podle autora nejplošší: zaměřuje se pouze na materiální statky. Druhá je definice lepší, ale vynechává veškeré „netržní“ aktivity. Poslední definice se Beckerovi zamlouvá nejvíc, přiznává však, že pro většinu ekonomů je spíše zdrojem rozpaků než pých.

„Zanechme tudíž definicí, protože tím, co ekonomii jako disciplínu nejvíce odlišuje od ostatních společenských věd, není její předmět, nýbrž její přístup. Vskutku mnoho druhů chování spadá do předmětu různých disciplín: např. chování v oblasti porodnosti se považuje zčásti za věc sociologie, antropologie, ekonomie, historie a snad i politiky. Ekonomický přístup je jedinečně mocný proto, že dokáže zahrnout širokou oblast lidského chování.“ (Becker, [1976] 2001, s. 193–194)

Jádro ekonomického přístupu tvoří podle Beckera kombinace předpokladů maximalizačního chování, tržní rovnováhy a stabilních preferencí (Hampl, 1999). Teorémy, že vzrůst ceny snižuje poptávané množství a zvyšuje nabízené množství, či že konkurenční trhy uspokojují spotřebitelovy preference účinněji než monopolistické trhy, jsou univerzální pravdy, které se dají aplikovat na všechny lidské aktivity – tržní i mimotržní.

„Vskutku jsem nabyl přesvědčení, že ekonomický přístup je tak obsažný, že je aplikovatelný na veškeré lidské chování – ať už je to chování týkající se peněžních cen nebo imputovaných stínových cen, opakovaných nebo občasných rozhodnutí, velkých nebo malých rozhodnutí, citových nebo mechanických cílů, bohatých nebo chudých, pacientů nebo lékařů, podnikatelů nebo politiků, učitelů nebo studentů.“ (Becker, [1976] 2001, s. 196–197)

Beckera ve škole přitahovaly problémy, které studují sociologové a analytické techniky používané ekonomy. Teprve po dlouhých úvahách dospěl k závěru, že ekonomický přístup je aplikovatelný na veškeré lidské chování. Adam Smith často používal

stejný přístup k pochopení politického chování. Dnešní ekonomové by se neměli bát analyzovat i oblasti původně sociologické, demografické či kulturní.

Becker cituje rozsáhlou literaturu používající ekonomický přístup k analýze řady problémů – od vývoje jazyka k návštěvám kostela, vstupu do manželství a rozvodu, trestu smrti, právního systému, úhynu zvířat a dokonce sebevraždy. Autor rozebírá i dvě méně obvyklé kontroverzní aplikace: kalkulace lidského zdraví a vědecký trh (Coleman, 1993).

Dobré zdraví a dlouhý život jsou důležité cíle mnoha lidí, ale jistě není třeba, aby se kdokoli přesvědčil, že to nejsou cíle jediné: o něco delší život nebo lepší zdraví se mohou obětovat, protože jsou v konfliktu s jinými cíli. Z ekonomického přístupu vyplývá, že existuje „optimální“ očekávaná délka života, kdy hodnota vyjádřená užitek dodatečného roku života je už menší než užitek, ztracený použitím času a ostatních zdrojů na získání tohoto roku.

„Někdo může být silným kuřákem nebo být tak pohroužen do práce, že opomíjí cvičení, ne proto, že nezná důsledky nebo ‚není schopen‘ využít informaci, kterou má, nýbrž proto, že získaný kus života mu nestojí za náklady, které pro něj představuje přestat kouřit nebo pracovat méně intenzivně... Podle ekonomického přístupu je tudíž většina úmrtí (ne-li všechna) do jisté míry sebevraždou v tom smyslu, že mohla být oddálena, kdyby se do prodloužení života investovalo více zdrojů.“ (Becker, [1976] 2001, s. 198)

Další oblastí, na niž Becker provokativně aplikuje svůj ekonomický přístup, jsou vědci (Røgeberg, 2003). Vědecké bádání či jinou intelektuální či uměleckou činnost lidé volí, když očekávají, že budou výnosy – jak peněžní tak psychické – převyšovat výnosy plynoucí z alternativního zaměstnání. Neexistuje žádný důvod, proč by intelektuálům mělo jít méně o osobní výnosy a více o obecné blaho než ostatním.

„Z ekonomického přístupu tak vyplývá, že zvýšená poptávka různých zájmových skupin nebo zákazníků po určitých intelektuálních argumentech a závěrech bude stimulovat zvýšenou nabídku těchto argumentů podle teorému o vlivu růstu ‚cen‘ na nabízené množství... To, co ekonomický přístup nazývá normální odpovědí nabídky na změnu v poptávce, mohou jiní nazvat intelektuální nebo uměleckou ‚prostitucí‘, ale podstata zůstává stejná.“ (Becker, [1976] 2001, s. 200)

I ti, kdo jsou přesvědčeni, že ekonomický přístup je aplikovatelný na veškeré lidské chování, uznávají, že lidské chování významně ovlivňují rovněž mnohé mimoekonomické proměnné. Becker nechce zmenšit příspěvky ostatních společenských vědců, ani naznačit, že příspěvky ekonomů jsou důležitější. Jde mu spíše o vytvoření jednotného rámce pro pochopení veškerého lidského chování.

„Jádrem mé argumentace je, že lidské chování není rozškátulované – tu založené na maximalizaci, tu ne, tu motivované stabilními preferencemi, tu proměnlivými, tu výsledkem optimální akumulace informací, tu nikoli. Na veškeré lidské chování lze spíše pohlížet jako na chování postihující účastníky, kteří maximalizují svůj užitek ze stabilního souboru preferencí a akumulují množství informací a ostatních vstupů na různých trzích.“ (Becker, [1976] 2001, s. 203)

3. Diskriminace vůči menšinám

Pro dizertaci si Becker vybral téma, které uchvátilo poválečná média ve Spojených státech – diskriminace menšin, zvláště černochů. Diskriminace má význam nejen kvůli jejím přímým ekonomickým důsledkům ale i kvůli víře, že omezení tržní diskriminace by zrušilo hodně z diskriminace v netržních oblastech. „Ačkoli diskriminace proti černochům ve Spojených státech získala širokou publicitu, rozsah tržní diskriminace v naší zemi je pravděpodobně daleko menší než v jakékoli jiné zemi světa.“ (Becker, [1957] 1971, s. 9)

V sociologické a psychologické literatuře se obvykle diskriminace definuje jako chování, které není motivováno „objektivními“ ohledy. Podle Beckera je však obtížné odlišit odchylku od objektivních faktů od projevu preferencí či hodnot. Např. o diskriminaci či předsudku se obvykle nehovoří, když někdo dává přednost půvabné hollywoodské herečce před jinou ženou. Avšak tvrdí se, že jde o diskriminaci, když někdo dává přednost bydlení vedle bělochů než černochů.

Někdy se namítá, že diskriminace proti černochům se zakládá na „mylných“ výpovědích o černoších, zatímco výpovědi o hollywoodských herečkách nikoli. Předpokládejme ale, že výpovědi o černoších neporušují žádná známá fakta, zatímco výpovědi o hollywoodských herečkách by byly ve flagrantním rozporu s fakty. I pak by lidé tvrdili, že preference pro bílé je diskriminace, zatímco pro hollywoodské herečky není diskriminace?

Beckerův přínos v pohledu na diskriminaci bylo nahlédnutí, že ten, kdo diskriminuje, nezískává výhodu (peněžní či nepeněžní), nýbrž naopak musí být připraven něco platit za to, že diskriminuje (Figart, Mutari, 2005). Jestliže se běloch odmítne nastěhovat do černošské čtvrti, kde jsou nižší nájmy, a raději se nastěhuje do bělošské čtvrti, kde jsou nájmy vyšší, nese on dobrovolně náklady své diskriminace.

„Peníze budou sloužit jako měřítko diskriminace. Jestliže má nějaký jedinec ‚chuť diskriminovat‘, musí jednat, jakoby byl ochotný něco platit – buď přímo, nebo ve formě sníženého příjmu, aby se spojil s některými osobami a nikoli s jinými. Když se odehraje aktuální diskriminace, musí ve skutečnosti buď platit, nebo zřeknout se příjmu pro toto privilegium. To je podstatou diskriminace.“ (Becker, [1957] 1971, s. 14)

Například běloch, který odmítne nakupovat u černocha a jde raději do bělošského obchodu o dvě ulice dál, nese náklady ošoupaných podrážek, nebo riskuje v jiném obchodě vyšší ceny. Podobně firma, která místo ženy zaměstná muže (ačkoli by mohla ženě nabídnout nižší mzdu), se vzdává části svého zisku. Diferencovaný mzdový systém není pro „diskriminované“ lidi stigma, nýbrž vysvobození, neboť mají stále naději na získání zaměstnání. Jen odlišnou mzdou může firma zohledňovat rozdílnou produktivitu pracovníků.

Ekonomie diskriminace má závažný důsledek. Pokud se rasově či pohlavně předpojatí zaměstnavatelé chovají systematicky iracionálně (tj. projevují preference, jež neodpovídají skutečné produktivitě pracovníků), mohou tak činit pouze krátkodobě, nikoli dlouhodobě. Ve svobodné tržní ekonomice podniky, které diskriminují bezdů-

vodně, jsou dříve či později vytlačeny konkurencí z trhu. Diskriminaci nevyřeší kvóty ani dirigismus, nýbrž volný trh.

Beckerovo pojetí diskriminace je odlišné od obvyklého pojetí. Zaměstnavatel může odmítnout najmout černocha, neboť mylně podceňuje jeho ekonomickou výkonnost. Jeho chování je diskriminační nikoli proto, že trpí předsudkem, nýbrž proto, že neví o jeho skutečné efektivnosti. Neznalost může být rychle odstraněna rozšířením poznání, zatímco předsudek (tj. preference) je relativně nezávislý na poznání (Fleury, 2012).

Tržní koeficient diskriminace (MDC) mezi skupinou W a N Becker definuje jako proporcionální rozdíl mezi jejich mzdovými sazbami. Jestliže π_w a π_n představují rovnovážné mzdové sazby skupiny W a N, potom MDC je definován jako
$$MDC = \frac{\pi_w - \pi_n}{\pi_n}.$$
 Existuje „účinná“ diskriminace proti skupině N, kdekoli je MDC pozitivní.

Becker dokazuje, že diskriminace jakoukoli skupinou W omezuje rovněž její vlastní příjem. Bylo by mylné se domnívat, že by „diskriminovaná“ skupina N měla oplácet stejným metrem. Příjem skupiny N se tak ještě více zhorší. Víra, že kapitalisté jako dominantní skupina těží z diskriminace dělníků či černochů, je podle Beckera mylná. Nejlepší je volný obchod, každá diskriminace ho snižuje.

„Tento závěr má význam pro návrh, který vyvolal pozoruhodnou diskusi v minulosti, totiž že by se menšiny mohly vyvarovat diskriminace většinou pomocí úplné segregace. Pokud menšinu označíme jako N a většinu W, naše analýza ukazuje, že úplná segregace omezuje absolutní i relativní příjem menšiny a proto zvyšuje, a nikoli snižuje, diskriminaci zaměřenou proti ní.“ (Becker, [1957] 1971, s. 24)

Becker empiricky srovnává příjmy dvou menšinových skupin – jedné segregované a druhé obchodující s dominantní skupinou. Američtí indiáni jsou skupinou, která byla dlouho segregovaná od amerických bělochů. Američtí černoši jako skupina obchodovali s bílými. Becker zjistil, že průměrný indiánský čistý příjem v USA byl v roce 1949 pouze 76 % černošského.

Podobně jako zaměstnavatelé však mohou diskriminovat i zaměstnanci a rovněž jejich preference lze měřit koeficientem diskriminace. Typickou formou diskriminace ze strany zaměstnanců jsou odbory (jak vůči konkurenčním pracovníkům, tak vůči zaměstnavatelům). Konkurence je přitom nejtvrdější mezi skupinami, které jsou dokonalými substituty (Toikka, 1976).

„Diskriminace ze strany zaměstnanců může spočívat ve vyloučení z odborů... Vskutku řada lidí tvrdila, že odborová diskriminace je hlavní příčinou tržní diskriminace. Např. Francis Edgeworth argumentoval, že mzdy žen v Anglii byly nižší než mzdy mužů se srovnatelnou prací primárně proto, že odbory zvyšovaly mzdy mužů a ženy byly vyloučeny z těchto odborů kvůli diskriminaci.“ (Becker, [1957] 1971, s. 62)

Jako další příklady diskriminace uvádí Becker snahu Americké lékařské asociace omezovat vstup do odvětví, imigrační restrikce a licence vydávané státem pro řadu činností. Hovoří i o spotřebitelské a vládní diskriminaci. Lidé jsou posedlí zkoumáním diskriminace na trhu, ale uniká jim, že největším diskriminujícím byl a je stát. Většina vládních rozhodnutí zvýhodňuje určité skupiny a znevýhodňuje skupiny jiné.

Diskriminace je všudypřítomná a není možné ani smysluplné jí vždy zabránit. Beckerovská analýza může být plodně použita na diskriminaci žen, menšin, jednotlivců s určitými osobnostními rysy, členů určité třídy či kasty apod. Příjmové rozdíly jsou přirozené, jestliže odrážejí odlišnou produktivitu jedinců. Boj proti diskriminaci je bojem s větrnými mlýny.

4. Lidský kapitál

Lidský kapitál je natolik rozšířený pojem, že se může být obtížné uvědomit si odpor, s nímž se v 50. a 60. letech 20. století tento přístup setkával. Samotný pojem lidského kapitálu byl považován za ponižující, neboť zacházel s lidmi jako se stroji. Přístupovat ke školnímu vzdělávání jako k investici a nikoli jako ke kulturní zkušenosti bylo považováno za bezcitné a omezené (Becker, 1994 [1992]).

Jen velmi postupně začali ekonomové, a posléze ostatní společenští vědci, přijímat pojem lidského kapitálu jako užitečný nástroj analýzy rozličných ekonomických a společenských problémů. Dnes je pojem lidského kapitálu natolik univerzální, že jej běžně používají nejen ekonomové, ale i sociologové, demografové či politologové. Nová víra v lidský kapitál změnila přístup vlád k problematice podpory růstu a produktivity.

Různé formy lidského kapitálu zahrnují vzdělání, pracovní výcvik, lékařskou péči, migraci a hledání informací o cenách a příjmech. Všechny tyto investice zdokonalují znalosti, dovednosti či zdraví a tím zvyšují peněžní či psychické příjmy. Becker zmiňuje T. W. Schultze (1963), který významně přispěl do teorie lidského kapitálu. Hlavní motivací bylo, že růst fyzického kapitálu vysvětluje relativně malou část růstu příjmu ve většině zemí.

„Výsledkem bylo nahromadění ohromného množství evidence dokládající ekonomický význam lidského kapitálu, zvláště vzdělání. Pravděpodobně nejdokladnější druh evidence je, že vzdělanější osoby téměř vždy vydělávají více než ostatní. To platí o rozvinutých zemích odlišných jako USA či SSSR, rozvojových zemích jako Indie či Kuba a Spojených státech před sto lety i dnes.“ (Becker, 1993 [1964], s. 12)

Málo zemí, pokud vůbec nějaké, dosáhlo delšího období hospodářského rozvoje, aniž by výrazně investovaly do vzdělání (Sandmo, 1993). Nerovnost v rozdělování příjmů vyplývá z nerovnosti ve vzdělání a různých dovednostech. Nezaměstnanost je obvykle nepřímě úměrná dosaženému vzdělání: čím vzdělanější je člověk, tím menší pravděpodobnost, že bude nezaměstnaným.

Co bylo nazváno „revolucí“ lidského kapitálu, zahájili Theodor Schultz, Jacob Mincer, Milton Friedman, Sherwin Rosen a další, spojení s Chicagskou univerzitou. Pro většinu lidí do té doby znamenalo slovo *kapitál* bankovní účet nebo ocelářskou továrnu. Toto vše jsou formy kapitálu ve smyslu, že vynášejí příjem a jiné užitečné výstupy po dlouhá období. Becker však hovoří o jiném druhu kapitálu.

„Chození do školy, počítačový kurz, výdaje na lékařskou péči a přednášky o ctnostech přesnosti a poctivosti jsou rovněž kapitál ve smyslu, že zdokonalují zdraví, zvyšují příjmy nebo poskytují osobní ocenění v průběhu života. Je proto zcela

v souladu s tradičním pojmem kapitálu, že výdaje na vzdělání, praxi, lékařskou péči atd. jsou investice do kapitálu. Tyto však vytvářejí lidský, nikoli fyzický kapitál, neboť nemůžete oddělit osobu od jejího vzdělání, znalostí, zdraví či hodnot způsobem, jakým je možné pohybovat finančními a fyzickými aktivy.“ (Becker, 1993 [1964], s. 15–16)

Vzdělání a praxe jsou nejdůležitější investice do lidského kapitálu. Beckerova kniha a řada dalších studií ukázaly, že střední škola a vysokoškolské vzdělání ve Spojených státech silně zvyšuje příjmy osoby, dokonce poté, co vyloučíme přímé či nepřímé náklady na vzdělávání a po zohlednění lepšího rodinného zázemí. Podobné důkazy máme nyní od stovky zemí s různými kulturami a ekonomickými systémy (Rosen, 1993).

Teorie lidského kapitálu nabízí provokující výklad tzv. pohlavně určené mezery ve výdělích. U žen byla tradičně vyšší pravděpodobnost než u mužů, že budou pracovat na částečný úvazek či občasně, částečně proto, že obvykle vypadly z pracovní síly, když měly děti. Ženy proto měly menší zájem investovat do vzdělání a výcviku, které zlepšují pracovní zručnost a výdělky (Becker, [1992] 1994).

Becker si všímá, že rodiče mají velký vliv na vzdělání, manželskou stabilitu a řadu dalších dimenzí života dětí. Nízké vzdělání, závislost, rané těhotenství a manželská nestabilita se často dědí od rodičů k dětem. Ve světle toho je spíše překvapující, že ačkoli mezi příjmem rodičů a dětí je pozitivní vztah, tento vztah není příliš silný. Např. pokud příjmy rodičů v USA jsou 20 % nad průměrem v jejich generaci, příjmy dětí mají sklon být méně než 6 % nad průměrem jejich vlastní generace. Příjmy rodičů a dětí spolu více souvisí, když jsou rodiče chudí (Becker, 1993 [1964]).

K rozvoji technologií přispívá vědecké a technické poznání, které zvyšuje produktivitu práce a výroby (Oi, 1998). Systematická aplikace vědeckého poznání zvyšuje hodnotu vzdělání, technického vzdělání i praxe. Vědci, technici a manažeři přispívají k růstu výstupu. Všechny země, které měly trvalý růst příjmu, zaznamenaly rovněž velké zvýšení vzdělání a praxe svých pracovních sil.

„Výnikající ekonomické výsledky Japonska, Taiwanu a ostatních asijských ekonomik v nedávných desetiletích dramaticky ilustrují význam lidského kapitálu pro růst. Při nedostatku přírodních zdrojů – dovážejí téměř všechny své zdroje energie – a tváří v tvář diskriminaci Západu, rostou tzv. asijské tygři rychle, protože se spoléhají na vzdělanou, vyškolenou, pilnou a sebevědomou pracovní sílu.“ (Becker, 1993 [1964], s. 24)

K tezi, že růst závisí na vzdělání, však Becker podotýká. „Základní školství se stalo univerzální, střední školy se rychle rozvíjí a děti ze středních a nižších tříd začínají studovat na vyšších školách. Skeptik by mohl reagovat tím, že expanze vzdělání, jak země bohatnou, neimplikuje, že vzdělání způsobuje růst, stejně jako velké množství myček na nádobí v bohatých zemích neznamená, že myčky na nádobí jsou motorem růstu.“ (Becker, 1993 [1964], s. 24)

Ze zjištění, že investice do lidského kapitálu výrazně přispívají k hospodářskému růstu, nevyplývá podpora veřejných investic do vzdělání (Becker, 1994 [1992]). Zatímco základní vzdělání je veřejným zájmem, střední a vysokoškolské vzdělání je soukromým statkem, do něhož se vyplácí investovat každému jako individuální osobě.

„Vzdělanostní společnost“ jako záminku pro veřejné investice do vzdělání Becker nepřijímá.

5. Zločin a trest

Důležitým tématem, za něž dostal Becker Nobelovu cenu, byla ekonomie zločinu a trestu (Becker, Landes, 1974). Ekonomie zločinu jako pozitivní disciplína umožňuje nahlédnout do zločinů jako vraždy, loupeže a znásilnění, které pokrývají hodně novinové plochy, ale i do daňových úniků, zločinů bílých límečků, dopravních přestupků apod. „Zločin“ je podle Beckera ekonomická činnost či „průmysl“, bez ohledu na totální opomíjení ze strany ekonomů.

V intelektuálních debatách o zločinu převládaly v 50. a 60. letech dvacátého století názory, že zločinné chování je vyvolané duševními chorobami a sociálním útlakem, takže zločinci jsou svým způsobem bezmocné „oběti“. Pokud by převládaly takové postoje, by však byly policie, soudy a věznice zbytečné. S předpokladem, že zločinci za své jednání nemohou, Becker zásadně nesouhlasil.

Místo toho Becker zkoumal teoretické a empirické důsledky předpokladu, že zločinné chování je racionální (Becker, [1992] 1994). Z racionality vyplývá, že se z některých lidí stávají zločinci díky vyšší finanční odměně ze spáchání trestného činu ve srovnání s legální činností, při čemž berou v úvahu i pravděpodobnost dopadení a usvědčení a závažnost potrestání.

Trest podle něj má odstrašující účinek, neboť zvyšuje náklady zločinu. „Ekonomickou analýzu lze aplikovat i na oblast zločinu. Osoba spáchá zločin, když očekávaný užitek ze zločinu převyšuje užitek, který by mohla mít v alternativních aktivitách. Někteří lidé se stávají ‚zločinci‘ nikoli proto, že by se jejich základní motivace lišila od motivace jiných osob, nýbrž proto, že se liší jejich vnímané náklady a výnosy.“ (Becker, 1974, s. 46)

V počátečním období práce o zločinu Beckera mátl, proč je krádež považována za společensky škodlivou, když zdánlivě přerozděluje zdroje, obvykle od bohatších lidí k chudším. Tato záhada byla vyřešena, když si uvědomil, že zločinci vynakládají zdroje na nákup zbraní a čas na přípravu a provedení svých zločinů, při čemž tyto výdaje jsou neproduktivní, neboť nevytváří bohatství, ale pouze ho násilně přerozdělují, takže představují to, co dnes nazývá „dobývání renty“ (Becker, [1992] 1994).

Becker aplikuje ekonomickou analýzu na rozvíjení optimálních veřejných i soukromých politik k odvrácení ilegálního chování (Sandmo, 1993). Proměnné veřejného rozhodování jsou výdaje na policii, soudy apod., které pomáhají určit pravděpodobnost, s jakou je odhalen zločin a usvědčen pachatel, a různé formy trestu – vězení, pokuty apod. Optimální hodnoty těchto proměnných mohou být vybrány podle behaviorálních vztahů.

„Jestliže vstup do ilegálních aktivit může být vysvětlen stejným modelem volby, který používají ekonomové ke zkoumání vstupu do legálních aktivit, pachatelé preferují riziko. Ilegální činnosti by se ‚nevyplatily‘, kdyby očekávaný reálný příjem z nich

byl menší, než očekávaný příjem z riskantních legálních aktivit. Závěr, že zločin se nevyplácí, je tedy podmínkou optimality, nikoli důsledkem efektivnosti policie či soudů.“ (Becker, 1976, s. 77–78)

Pokuty mají některé výhody nad jinými formami trestu. Trest odnětí svobody přináší náklady státu, který se musí o vězně starat. Pokuta je příjmem státu, s nímž nejsou spojeny žádné výraznější náklady. Empirické zkoumání podle Beckera ukazuje, že čím mají některé oblasti USA přísnější tresty, tím menší výskyt zločinu. Větší výskyt zločinu v USA než v jiných zemích lze vysvětlit větším očekávaným užitekem ze zločinu v porovnání s náklady.

„Optimální politiky k zabránění nezákonnému chování jsou součástí optimální alokace zdrojů. Protože ekonomové rozvinuli teorii optimální alokace zdrojů, je ‚ekonomické‘ schéma použitelné a pomáhá obohatit i analýzu ilegálního chování. Určité aspekty zločinu naopak obohacují ekonomickou analýzu: některé tresty jako vězení jsou nutně nepeněžní a představují náklady společnosti stejně jako pachatelů.“ (Becker, 1974, s. 79)

6. Ekonomie rodiny

K nejoriginálnějším knihám Beckera patří „Pojednání o rodině“ (1991 [1981]), které je souhrnem různých autorových článků k problematice rodiny, manželství a rozvodu. Jde o mistrnou ekonomickou analýzu chování lidí v manželství. O všech otázkách rozhodují manželé či potenciální snoubenci na základě nákladů a výnosů. Podobně rozhodují i při rozvodu, rozhodování o počtu dětí a době jejich narození.

Když lidé vstupují do manželství, očekávají, že jim to přinese větší potěšení, než kdyby zůstali svobodní či měli pokračovat v hledání jiného partnera. Podobné úvahy řídí i rozhodování o rozvodu. Becker provedl i řadu empirických výzkumů (Schwarz, 2005). Ukázal, že pravděpodobnost rozvodu je v rozporu s obecným přesvědčením větší u chudších manželských párů než bohatších (o rozvodech bohatých se akorát více píše).

Autor nejdříve zkoumá domácnosti jedné osoby, dělbu práce v domácnostech a rodinách. Dále přichází k polygamii a monogamii na sňatkových trzích, poptávce po dětech, rodinnému původu a příležitostem dětí, nerovnosti a mezigenerační mobilitě. Becker pomocí ekonomického aparátu, vzorečků a grafů zkoumá altruismus v rodině, rodiny živočišných druhů, nedokonalou informovanost v manželství a rozvodu a vývoj rodiny.

Podle konvenční teorie spotřebního chování odvozuje domácnost užitek z řady statků a služeb, které rodiče vybírají z mnoha alternativ s rozpočtovým omezením. Inovátorství Beckera je, že domácnost („rodiče“) alokují svůj rozpočet nejen na nákup tradičních spotřebních statků a služeb, ale i do dětí. Celkové výdaje na děti jsou produktem dvou proměnných: počtu dětí a blahobytu každého dítěte – „kvantity“ a „kvality“ dětí.

Becker předpokládá, že každá rodina maximalizuje užitkovou funkci, v jejímž argumentu stojí počet (kvantita) dětí n , výdaje na každé dítě (kvalita q) a množství ostatních komodit:

$$U = U(n, q, Z_1, \dots, Z_m)$$

Děti se obvykle nekupují, nýbrž je každá rodina „vyrábí“, při čemž používá tržní statky a služby a vlastní čas rodičů, zvláště matek. Protože náklady vlastního času a produkční funkce domácnosti se mezi rodinami liší, liší se rovněž celkové náklady na produkci a výchovu dětí. Označíme-li tyto náklady na děti pomocí p_N , náklady komodity Z pomocí π_Z a plný příjem I , pak se rozpočtové omezení rovná

$$p_N \cdot n + \pi_Z \cdot Z = I$$

Maximalizací užitkové funkce za rozpočtového omezení získáme standardní podmínky optimálního rozhodování o počtu dětí. Protože náklady vlastního času a produkční funkce domácnosti se mezi rodinami liší, liší se rovněž celkové náklady na produkci a výchovu dětí. Poptávka po dětech závisí na relativní ceně dětí a plném příjmu.

Programy na podporu matek se závislými dětmi snižují náklady na děti (Becker, [1981] 1991). Zvýšení pomoci při výchově dětí i pokles pracovní participace matek, vyvolaný těmito programy, snižuje náklady obětované příležitosti času věnovaného na děti. Jelikož se pro státní pomoc mohou stále více kvalifikovat matky bez manželů, přispěl růst těchto programů ke zvýšení míry ilegálních porodů od 60. let 20. století.

Domácnosti preferují vlastní děti před cizími dětmi. Důvod může být, že vlastní děti snižují nejistotu rodičů, kteří mají více informací o genetické výbavě a zkušenostech svých vlastních dětí než cizích dětí. Na druhé straně rodiče mají méně informací o pohlaví, barvě, fyzických vlastnostech a jiných charakteristikách dětí, které sami plodí, než dětí, které mohou „koupit“ na trhu od jiných. Pokud jsou rodiče neplodní, může jejich poptávku po dětech uspokojit adopce.

Becker vysvětluje populační vývoj ve vyspělých zemích od 19. století snižující se poptávkou po dětech (Becker, [1981] 1991). V 18. století ve vyspělých zemích ani ne polovina ze všech živě narozených přežila věk deseti let. Mírné změny ve věku uzavíraného manželství, frekvenci pohlavního styku a kojení by samy o sobě nesnížily počet přežívajících dětí do tří nebo méně. Zdokonalení metod kontroly porodnosti je reakcí na snížení poptávky po dětech, nikoli příčinou snížené poptávky.

Poptávku po dětech ovlivňuje nejen cena dětí ale i reálný příjem. Tady se střetávají dva efekty: důchodový a substituční. Zvýšení reálného příjmu obecně zvyšuje poptávku po různých komoditách, včetně dětí. Tak působí důchodový efekt. V polygamních společnostech mají bohatší muži více dětí, protože mají vyšší kupní sílu. Bohatší muži rovněž měli sklon mít více dětí před 19. stoletím (Becker, [1981] 1991). Pozitivní vztah mezi bohatstvím a porodností v monogamních společnostech obecně pokračoval v zemědělských komunitách v 19. století.

Na druhé straně působí substituční efekt. Během 19. století začaly být porodnost a bohatství zcela nebo částečně negativně korelována u městských rodin. Negativní vztah mezi příjmem a porodností je indikátor, že efektivní cena dětí se zvyšuje

s příjmem – snad proto, že manželky mužů s vyššími příjmy mají sklon mít větší potenciální příjmy z tržních aktivit nebo vyšší hodnotu svého času. Podle Beckera je však nejvýznamnějším důvodem, proč se efektivní cena dětí zvyšuje s příjmem, interakce mezi kvantitou a kvalitou dětí.

Byla vznesena řada hypotéz pro vysvětlení změn v porodnosti na Západě, např. používání antikoncepčních pilulek. To však podle Beckera nemůže vysvětlit silný pokles porodnosti, jehož jsme byli ve 20. století svědky. Nejslibnější vysvětlení spočívá v interakci mezi množstvím a kvalitou dětí, neboť poptávka po dětech vysoce reaguje na cenu a snad i na příjem, dokonce i když děti nemají blízké substituty.

Protože čisté zvýšení příjmu může omezit plodnost prostřednictvím interakce s kvalitou, zvýšení příjmu kombinované s vyššími mírami výnosu z kvality by mohl omezit plodnost ještě významněji. Proto ekonomický vývoj může mít citelný negativní účinek na porodnost, ačkoli čistý „důchodový“ efekt na poptávku po dětech by měl být pozitivní. To pomáhá vysvětlit, proč bohatší rodiny v rozvinutých zemích mají méně dětí než chudší rodiny, ačkoli bohatší rodiny v méně rozvinutých zemích mají více dětí než chudší rodiny.

Beckerova a Barrova reformulace ekonomické teorie plodnosti (Becker, Barro, 1988) je založena na předpokladu, že rodiče jsou vůči svým dětem nikoli sobečtí, nýbrž altruističtí. Protože užitek rodičů závisí nejen na jejich vlastní spotřebě, ale také na užtku každého dítěte a počtu dětí, vytvářejí autoři „dynastickou užítkovou funkci“, která závisí na spotřebě a počtu potomků ve všech generacích.

Část z pozorovaného poklesu porodnosti lze připsat růstu sociálního pojištění a jiných transferových plateb starším občanům (Becker, [1981] 1991). Jinými slovy: lidé už dnes tolik děti neplodí, protože věří, že se o ně ve stáří postará stát. Programy, které výrazně pomáhají starším osobám, jako např. program sociálního zabezpečení, povedou k tomu, že se budou členové rodin citově vzdalovat, a to nikoli náhodou, ale v důsledku reakce maximalizujícího chování na tato opatření.

Rodiče, kteří zanechávají velké dědictví, podporu ve stáří nepotřebují, protože naopak podporují své děti. Rozpočtové schodky a vyplácení příspěvků na důchodové zabezpečení starým osobám nemají za jistých podmínek žádný reálný dopad, jelikož rodiče jednoduše kompenzují vyšší budoucí daně, které budou jejich děti platit, vyšším dědictvím odkázaným svým dětem (Becker, [1992] 1994).

7. Ekonomie života

Své politické názory začal Becker zveřejňovat až v pozdějším věku. Sloupky pravidelně uveřejňované v časopise Business Week v letech 1985–96 shrnuje kniha „Ekonomie života“ (1997). Když dostal Becker v roce 1985 nabídku napsat každý měsíc článek do Business Week, byl překvapen, neboť nikdy do novin nepsal. Většina lidí, kteří psali do novin o hospodářských otázkách, se zaměřovala na makroekonomii.

Někteří kritizovali Beckera za to, že je konzervativní a reakční. Manželé Beckerovi k tomu poznamenávají. „Jsme liberálové v klasickém neboli evropském smyslu. Upřednostňujeme decentralizované ekonomické, politické a společenské prostředí, které umožňuje svobodu volby a nenarušuje svobodu ostatních. Taková liberálové nejsou

konzervativní v tradičním smyslu, že by chtěli uchovat status quo.“ (Becker, 1997, s. 5)

Beckerovy sloupky oponují velké vládě a centrálnímu plánování, ilegální migraci, kvótám pro zaměstnance a menšiny, odborářským výjimkám z antitrustových zákonů, zaměstnaneckému spoluvlastnictví ESOP, tarifům a kvótám. Autor se přimlouvá za privatizaci veřejných podniků, zavedení individuálního spoření místo průběžného penzijního systému, zavedení profesionální armády, vynucené manželské smlouvy a větší konkurenci mezi náboženskými skupinami.

Kontroverzní byly články o migraci, v nichž Becker obhajuje, aby vláda rozpouštěla právo na migraci do země. Migrace se stala hlavním politickým tématem ve Spojených státech a západní Evropě, jak se zvyšoval počet osob z chudých zemí. Prodej víz by byl spravedlivý selekční proces, neboť by nediskriminoval podle občanství a umožnil by získat občanství, pro nějž je nejcennější – mladým a kvalifikovaným imigrantům, kteří nejvíce získají z pobytu v bohatých zemích.

Prorocké jsou Beckerovy názory na korupci. Nejlepší cestou, jak zabránit korupci, je omezit moc vlády. Lidé mají sklon si myslet, že korupce v jejich vlastní zemi je mimořádná, a že právě jejich politici, byrokraté a obchodníci jsou zvláště náchylní ke zkorumpování. Ve skutečnosti je korupce všude. Zdrojem korupce ve všech zemích je příliš velký veřejný sektor a vláda s mocí rozdělovat statky různým skupinám.

„Každá regulace, zákon a veřejný program – ať už je to vládní kontrakt nebo exportní dotace – může být manipulována ve prospěch určitých zvláštních zájmů. Firmy se pokoušejí ovlivňovat tato rozhodnutí prostřednictvím legitimního lobování a ucházení se o vládní pomoc. Ale některé z nich jsou rovněž pokoušeny ohromnými sumami potenciálních úplatků a jiných nezákonných prostředků k ovlivnění výsledků.“ (Becker, 1997, s. 203)

Proces ucházení se o vládní přízeň bývá označován jako „rent-seeking“ – dobývání renty. Má dlouhou historii. Podle Beckera však pravý ráj rent-seekingu nastal v éře veřejných výdajů a regulací, které jsou dnes tak široce rozšířené. Politici a byrokraté stojí před neobvyklým pokušením prodat svou moc za peníze a jiné zisky. Některé firmy jsou ochotné těmto pokušením vyhovět a ospravedlňují své chování poukazem, že to dělají i ostatní.

Kolaps komunismu je podle Beckera nejvýznamnější politická a ekonomická událost posledního půlstoletí. Jde o jednoznačný důkaz, že kapitalismus se svobodnými trhy je nejefektivnější systém pro zvyšování jak ekonomického blahobytu, tak politické svobody. Chicagští ekonomové tak argumentovali po řadu desetiletí, ale až v dramatickém konci komunismu se ukázalo, že co platí v teorii pro minulost, rovněž platí pro moderní svět.

To, co dokáže udělat komunismus, ukazuje Becker na příkladu Kuby a Taiwanu, které měly v padesátých letech přibližně stejnou ekonomickou úroveň. Na Kubě je po půlstoletí vlády komunistů bída, na Taiwanu kvete kapitalismus. Kuba zůstala zemědělsky orientovaná a příjmy se zvyšují jen pomalu, zatímco Taiwan staví na průmyslu a je silným exportérem na světových trzích. Becker ocenil razantní českou transformaci.

Autor vyjadřuje skepsi k euru. Ačkoli není expert v měnových otázkách, postavil se otevřeně proti tomuto plánu. Omezená mobilita práce a kapitálu v Evropě, jazykové

bariéry a zkosnatělý sociální stát nejsou optimální měnovou zónou. Daleko lepší by bylo obnovit konkurenci mezi evropskými měnami. „Spíše než centralizovat moc v rukou jedné centrální banky, je lepší decentralizovat moc prostřednictvím měnové konkurence.“ (Becker, 1997, s. 272).

Shrnutí

Beckerův ekonomický přístup k lidskému chování byl průlomový, protože rozšířil ekonomický přístup i na témata původně sociologická, politologická či právní. Tím, co ekonomii jako disciplínu nejvíce odlišuje od ostatních společenských věd, není její předmět, nýbrž její přístup. Ekonomický přístup je jedinečně mocný proto, že dokáže zahrnout širokou oblast lidského chování.

Jádro ekonomického přístupu tvoří podle Beckera kombinace předpokladů maximalizačního chování, tržní rovnováhy a stabilních preferencí. Teorémy, že vzrůst ceny snižuje poptávané množství a zvyšuje nabízené množství, či že konkurenční trhy uspokojují spotřebitelovy preference účinněji než monopolistické trhy, jsou univerzální pravdy, které se dají aplikovat na všechny lidské aktivity – tržní i mimotržní.

Beckerova ekonomie diskriminace, teorie lidského kapitálu, ekonomie rodiny či ekonomie zločinu se staly klenoty standardní ekonomie. Nobelova cena za ekonomii, kterou Becker obdržel v roce 1992, jeho popularitu dále zvýšila. Díky imperátoru Beckerovi se stále více ekonomů nebojí aplikovat i na témata spadající do jiných disciplín. Ačkoli Gary Becker zemřel, jeho dílo zůstává nesmrtelné.

Literatura

- BECKER, G. 1971. *The Economics of Discrimination*. Chicago, London: The University of Chicago Press, 1971.
- BECKER, G.; LANDES, W. M. (eds) 1974. *Essays in the Economics of Crime and Punishment*. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research, 1974.
- BECKER, G. S. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago, London: The University of Chicago Press, 1976.
- BECKER, G. 1991. *A Treatise on the Family*. Cambridge, Massachusetts, London, England, 1991.
- BECKER, G. 1993. *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago, London: The University of Chicago Press, 1993.
- BECKER, G. S. 1997. *The Economics of Life*. New York, Washington, D. C.: McGraw-Hill, 1997.
- BECKER, G. S. 1997a. *Teorie preferencí*. Praha: Grada, 1997.
- BECKER, G. S.; BARRO, R. J. 1988. A Reformulation of the Economic Theory of Fertility. *Quarterly Journal of Economics*, 1988, Vol. 103, No. 1, pp. 1–25.
- BECKER, G. S. 2001. Ekonomický přístup k lidskému chování. In JEŽEK, T. (ed.). *Zásady liberálního řádu*. Praha: Academia, 2001, s. 192–203.
- BECKER, G. 1994. Ekonomický způsob pohledu na život. Nobelovská přednáška, 9. prosince 1992. In JONÁŠ, J. (ed.). *Oslava ekonomie. Přednášky laureátů Nobelovy ceny za ekonomii*. Praha: Academia, 1994, s. 727–746.
- COLEMAN, J. 1993. The Impact of Gary Becker's Work on Sociology. *Acta Sociologica*, 1993, Vol. 36, No. 3, s. 169–178.
- FIGART, D.; MUTARI, E. 2005. Rereading Becker: Contextualizing the Development of Discrimination Theory. *Journal of Economic Issues*, 2005, Vol. 39, No. 2, s. 475–483.

- FLEURY, J.-B. 2012. Wandering through the Borderlands of the Social Sciences: Gary Becker's Economics of Discrimination. *History of Political Economy*, 2012, Vol. 44, No. 1, pp. 1–40.
- HAMPL, M. 1999. Stablní preference a proměnlivé restrikce – přístup Gary S. Beckera. *Politická ekonomie*, 1999, Vol. 47, No. 4, pp. 481–489.
- KLAUS, V. 2011. Gary Becker pražským očima. *Politická ekonomie*, 2011, Vol. 59, No. 2, pp. 263–266.
- LAZEAR, E. P. 2000. Economic Imperialism. *The Quarterly Journal of Economics*, 2000, Vol. 115, No. 1, pp. 99–146.
- OI, W. Y. 1998. Gary Becker Expanding the Scope of Economics. *Economic Inquiry*, 1998, Vol. 36, No. 3, pp. 444–447.
- POLLAK, R. A. 2003. Gary Becker's Contributions to Family and Household Economics. *Review of Economics of the Household*, 2003, Vol. 1, No. 1/2, pp. 111–141.
- ROGEBERG, O. 2003. Preferences, Rationality and Welfare in Becker's Extended Utility Approach. *Rationality and Society*, 2003, Vol. 15, No. 3, pp. 283–323.
- ROSEN, S. 1993. Risks and Rewards: Gary Becker's Contributions to Economics. *Scandinavian Journal of Economics*, 1993, Vol. 95, No. 1, pp. 25–36.
- SANDMO, A. 1993. Gary Becker's Contributions to Economics. *Scandinavian Journal of Economics*, 1993, Vol. 95, No. 1, pp. 7–23.
- SCHWARZ, J. 2005. Gary Becker. In HOLMAN, R. a kol. *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck, 2005, pp. 440–444.
- SCHULTZ, T. W. 1963. *The Economic Value of Education*. New York, London: Columbia University Press, 1963.
- SOJKA, M. 2010. Gary Becker. In SOJKA, M. *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Havlíček Brain Team, 2010, s. 372–373.
- TOIKKA, R. S. 1976. The Welfare Implications of Becker's Discrimination Coefficient. *Journal of Economic Theory*, 1976, Vol. 13, No. 3, pp. 472–477.

THE ECONOMIC THEORY OF GARY BECKER

Marek Loužek, University of Economics, nám. W. Churchilla 3, CZ – 130 67 Praha 3
(louzek@post.cz)

Abstract

The purpose of the paper is to map the economic theory of Gary Becker. The first part outlines the life of Gary Becker. The second part analyses his economic approach to human behavior. The third part covers the economics of discrimination. The fourth part examines the human capital theory. The fifth part is concerned with crime and punishment. The sixth part deals with economics of the family. The seventh part outlines economics of life.

Keywords

Gary Becker, Chicago school of economics

JEL Classification

A12, B31, D01, D10