

Глава 2

Финансовые стимулы

Деньги за стерилизацию

Ежегодно сотни тысяч детей рождаются у наркозависимых матерей. Некоторые из этих детей рождаются с пристрастием к наркотикам, и очень многие из них страдают от жестокого обращения или пренебрежения со стороны родителей. Барбара Харрис, основатель благотворительной организации под названием Project Prevention («Проект профилактики»), нашла рыночное решение данной проблемы: предлагать наркозависимым женщинам 300 долларов наличными за согласие подвергнуться стерилизации или воспользоваться долгосрочными противозачаточными средствами. С того момента, как в 1997 году эта программа была запущена, в ней приняли участие более трех тысяч женщин¹.

Критики называют данный проект «морально предосудительной взяткой за стерилизацию». Они утверждают, что предлагать наркомамам финансовый стимул, заставляющий их отказаться от своих репродуктивных возможностей, равносильно принуждению, тем более что программа ориентирована на женщин, живущих в бедных районах. Вместо того чтобы помочь им преодолеть свою зависимость, жалуются критики, деньги направляются на ее субсидирование. В одной из листовок, пропагандирующих данную программу, так и говорится: «Не позволяйте беременности разрушить вашу зависимость»².

Харрис признает, что чаще всего участницы ее программы используют полученные деньги для покупки наркотиков. Но она считает, что

это невысокая цена за предотвращение рождения наркозависимых детей. Некоторые из этих женщин беременели уже десять и более раз, многие из их детей воспитываются в приемных семьях. «Неужели право женщины рожать превышает права ребенка на нормальную жизнь?» — задается вопросом Харрис. Она опирается на собственный опыт. Вместе с мужем они воспитывают четырех детей, родившихся от наркозависимой женщины из Лос-Анджелеса. «Я сделаю все, что смогу, чтобы избавить детей от страданий. Я не могу согласиться с тем, что кто-то имеет право заставить их страдать от чужой зависимости»³.

В 2010 году Харрис запустила свою программу стимулирования в Великобритании, где идея платы за стерилизацию встретила серьезное противодействие со стороны прессы и Британской медицинской ассоциации — газета Telegraph назвала ее «жутким предложением». Затем неутомимая Харрис развернула свою деятельность в Кении, где она платит ВИЧ-инфицированным женщинам 40 долл., если они соглашаются воспользоваться средствами долгосрочной контрацепции. И в Кении, и в Южной Африке, на которую Харрис планирует распространить действие своей программы, работники здравоохранения, правозащитники выражают свое возмущение и противодействуют реализации проекта⁴.

С точки зрения рынка непонятно, почему данная программа должна вызывать возмущение. Хотя некоторые критики говорят, что она напоминает им о нацистской евгенике, участие в программе стерилизации представляет собой добровольное соглашение между частными лицами. Государство этим не занимается, никто никого не стерилизует против его воли. Некоторые утверждают, что наркоманы отчаянно нуждаются в деньгах и потому их выбор не является в полной мере добровольным, когда им предлагается возможность получить легкие деньги. Но на это у Харрис имеется сильный контраргумент — как в таком случае от этих матерей можно ожидать принятия разумных решений, связанных с рождением и воспитанием детей?⁵

Любая рыночная сделка подразумевает выгоду для обеих сторон и увеличивает социальную полезность. Наркоманка получает 300 долл. в обмен на отказ от возможности иметь детей. Заплатив эти 300 долл.,

Харрис и ее организация получают гарантию того, что наркоманка в будущем не произведет на свет наркозависимых детей. Согласно стандартной рыночной логике, сделка экономически эффективная. Она приводит к передаче блага — в данном случае это контроль над репродуктивной способностью наркозависимой женщины — человеку (Харрис), который готов заплатить и для которого, как предполагается, это благо имеет наибольшую ценность.

Так из-за чего же разгорелся сыр-бор? Существует два основных возражения, которые в данном случае вводят моральные ограничения для применения рыночного подхода. Одни критики рассматривают плату за стерилизацию как принуждение, другие называют это взяткой. Эти возражения различны и указывают на разные причины, по которым следует воспрепятствовать проникновению рыночных отношений в сферы, где им не должно быть места.

Возражение, связанное с принуждением, отражает беспокойство, что когда наркозависимая женщина соглашается на стерилизацию за деньги, она не действует добровольно. Хотя никто при этом не приставляет к ее голове пистолет, финансовый стимул может быть слишком соблазнительным, чтобы ему сопротивляться. Учитывая наличие наркозависимости и, в большинстве случаев, бедность, согласие подвергнуться стерилизации за 300 долл. нельзя считать действительно добровольным. В этом случае наркозависимая женщина, по сути, действует под принуждением сложившейся ситуации. Конечно, по поводу того, в каких случаях финансовый стимул следует рассматривать как принуждение, единого мнения не существует. Чтобы оценить степень нравственности любой рыночной сделки, мы должны задаться вопросом: при каких обстоятельствах вступление в рыночные отношения отражает свободу выбора, а при каких оно происходит под своего рода принуждением?

Другое возражение указывает на то, что предложение организации Харрис носит характер взятки. При этом речь идет не об условиях, при которых будет совершена сделка, а о природе покупки-продажи определенного блага. Рассмотрим стандартный случай взяточничества. Если взятка предлагается судье или чиновнику с целью получить незаконную выгоду или преимущество, то такая незаконная сделка

может быть совершенно добровольной. Ни одна из сторон не действует под принуждением, обе они получают выгоду. Соответственно, предосудительное свойство взятки заключается не в принудительном характере данной сделки, а в том, что она является коррупционной. Коррупция подразумевает покупку и продажу чего-либо (допустим, мягкого приговора или политического влияния), что не должно служить предметом рыночной сделки.

Мы часто ассоциируем коррупцию с незаконным обогащением государственных чиновников. Но, как уже было сказано в первой главе, коррупция имеет более широкий смысл: она состоит еще и в ухудшении, снижении ценности существующего блага или социально значимой практики. Соответственно, если рассматривать крайний случай — продажу родителями своих детей, можно говорить о коррупции родителей, поскольку они относятся к детям как к товару, инструменту для извлечения выгоды, а не как к любимым чадам. Политическая коррупция может рассматриваться в том же свете: когда судья берет взятку за вынесение несправедливого приговора, он рассматривает судебную власть, которой наделен, как инструмент, используемый для личного обогащения, а не как элемент общественного доверия. Он дискредитирует правосудие, принижая тем самым его истинную ценность.

Это расширенное толкование коррупции лежит в основе возражения, согласно которому предложение денег за стерилизацию является разновидностью взятки. Те, кто называют это взяткой, исходят из предположения, что независимо от того, насколько добровольно действуют стороны, заключающие данную сделку, она по своей сути является коррупционной. И доказательством является тот факт, что обе стороны — покупатель (Харрис) и продавец (наркозависимая женщина) — определяют ценность передаваемого блага (репродуктивной функции продавца) недолжным образом. Харрис рассматривает наркозависимых и ВИЧ-инфицированных женщин как поврежденный детородный аппарат, который может быть отключен за определенную плату. Те, кто принимают ее предложение, дискредитируют сами себя. В этом заключена безнравственная сущность взяточничества. Как и коррумпированные судьи и государственные

служащие, люди, которые получают деньги за собственную стерилизацию, продают то, что не должно быть предметом продажи. Они рассматривают свою репродуктивную функцию как инструмент для получения денежной выгоды, а не природный дар, который должен заботливо охраняться и использоваться в соответствии с нормами общественной морали.

На это можно было бы возразить, что приведенная аналогия неуместна. Судья, который берет взятку в обмен на вынесение несправедливого приговора, продает то, что ему не принадлежит, поскольку приговор не является его собственностью. А вот женщина, которая соглашается на стерилизацию за плату, продает то, что ей принадлежит, а именно — свою репродуктивную функцию. Если забыть о денежной стороне вопроса, то женщина, если она хочет подвергнуться стерилизации (или просто не рожает детей), не совершает никакого преступления, тогда как судья, выносящий несправедливый приговор, нарушает закон даже при отсутствии факта взятки. Некоторые считают, что если женщина имеет право добровольно отказаться от использования своей детородной функции, значит, она должна иметь право сделать то же самое за деньги.

Если мы примем этот аргумент, то нам придется признать, что сделка, предусматривающая плату за добровольную стерилизацию, не имеет со взятничеством ничего общего. Поэтому для того, чтобы определить, может ли репродуктивная способность женщины являться предметом рыночной сделки, требуется прежде всего выяснить, о каком товаре в данном случае идет речь: должны ли мы рассматривать наши тела как имущество, которое нам принадлежит и которым мы можем пользоваться и распоряжаться как нам заблагорассудится, или же представление о человеческом теле как о наборе органов является проявлением самоуничужения? Это большой и спорный вопрос, который постоянно возникает по ходу дебатов о таких явлениях, как проституция, суррогатное материнство и покупка-продажа яйцеклеток и спермы. Прежде чем мы сможем решить, подходят ли рыночные представления для данных областей, следует выяснить, какими нормами должны регулироваться наша сексуальная жизнь и деторождение.

Экономическое представление о жизни

Большинство экономистов предпочитают не касаться вопросов морали, по крайней мере в экономическом контексте. Они говорят, что их работа заключается в объяснении поведения людей, а не в вынесении суждений о нем. Экономисты настаивают, что указание, какими нормами должен регулироваться тот или иной вид деятельности или как должна определяться истинная ценность того или иного блага, — это не то, чем они должны заниматься. Система ценообразования позволяет распределять блага в соответствии с людскими предпочтениями, но она не оценивает эти предпочтения с точки зрения их достоинства, качества или соответствия сложившимся обстоятельствам. Однако, несмотря на показное стремление отмежеваться от данной темы, экономисты все чаще оказываются замешаны в вопросах, связанных с соблюдением норм морали.

Это происходит по двум причинам: первая связана с глобальными изменениями, вторая вызвана изменениями в подходах экономистов к пониманию предмета своих исследований.

В последние десятилетия рынок и рыночные отношения вошли в такие сферы общественной жизни, которые традиционно регулировались нерыночными нормами. Все чаще мы сталкиваемся со случаями установления рыночных цен на нерыночные блага. Предложение, с которым Барбара Харрис обращается к наркозависимым женщинам, находится как раз в русле данной тенденции.

В то же время экономисты придают новую форму своей науке, делая ее более абстрактной и амбициозной. В прошлом они имели дело исключительно с экономическими понятиями — инфляцией и безработицей, сбережениями и инвестициями, процентными ставками и внешней торговлей. Они объясняли, как государства становятся богатыми и как система ценообразования выравнивает спрос и предложение на рынке фьючерсов на свинину и другие товары.

Однако в последнее время многие экономисты ставят перед собой более амбициозные задачи. Экономика, утверждают они, не просто предлагает набор углубленных представлений о производстве и потреблении материальных благ, но и является наукой о человеческом

поведении. В основе этой науки лежит простая, но всеобъемлющая идея: поведение человека во всех областях жизнедеятельности можно объяснить, если исходить из того, что люди принимают свои решения путем соизмерения затрат и выгод всех имеющихся вариантов и выбирают тот, который, по их убеждению, принесет им наибольшую выгоду или пользу.

Если эта идея верна, то все на свете имеет свою цену. Эта цена может быть явно выраженной, как в случае с автомобилями, тостерами и свининой. Или неявной, как в случае с сексом, браком, детьми, образованием, криминалом, расовой дискриминацией, политикой, охраной окружающей среды и даже самой человеческой жизнью. Закон спроса и предложения так или иначе оказывает регулирующее воздействие во всех этих областях.

Наиболее весомый вклад в поддержку данной точки зрения внес Гэри Беккер, экономист из Чикагского университета. В своей работе под названием «Человеческое поведение: экономический подход»^{*} он отвергает старомодные представления о том, что экономика является «учением о распределении материальных благ». Живучесть традиционной точки зрения, по его мнению, объясняется «нежеланием признать подчиненность определенных видов человеческого поведения “холодному” экономическому расчету». В своей работе Беккер стремится избавить нас от этого нежелания⁶.

По словам Беккера, люди действуют таким образом, чтобы максимизировать свое благосостояние, независимо от конкретного вида деятельности. Это предположение, «используемое безжалостно и неуклонно, формирует основу экономического подхода» к пониманию человеческого поведения. Экономический подход применяется независимо от того, о каких благах идет речь, и объясняет как принятие человеком жизненно важных для него решений, так и «выбор марки кофе». Он применим и к выбору партнера, и к покупке банки краски. Беккер продолжает: «Я пришел к выводу, что экономический подход является всеобъемлющим, применимым к любому поведению человека, будь то повторяющиеся или единожды принимаемые действия,

^{*} Гэри С. Беккер. Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003 г.

прямо или косвенно связанные с деньгами; важные или второстепенные решения; эмоциональные или механические поступки богатых или бедных людей, мужчин или женщин, взрослых или детей, умных или глупых, больных или врачей, бизнесменов или политиков, преподавателей или студентов»⁷.

Беккер не утверждает, что пациенты и врачи, бизнесмены и политики, преподаватели и студенты на самом деле осознают, что их решения регулируются экономическими императивами. Но это лишь потому, что мы часто не придаем значения мотивам наших действий. Однако тот, кто умеет подмечать ценовые сигналы, присутствующие в каждой жизненной ситуации, может увидеть, что любое наше поведение, казалось бы, далекое от материальных резонансов, можно объяснить и предсказать путем рационального соизмерения выгод и затрат⁸.

Беккер иллюстрирует свои утверждения экономическим анализом решений о заключении брака и разводе: «Согласно экономическому подходу, человек решает жениться (или выйти замуж), когда ожидаемая польза от брака превышает ожидаемую пользу от холостой жизни или поиска более подходящего партнера. Аналогичным образом человек, состоящий в браке, решается на развод в том случае, когда польза от одиночества или брака с другим партнером превосходит потерю пользы, связанной с разводом, включая раздел совместно нажитого имущества, отдаление от детей, судебные издержки и так далее. Поскольку в поисках спутника жизни находятся многие люди, можно говорить о существовании брачного рынка»⁹.

Некоторые полагают, что такой подход лишает брачные отношения романтики. Они утверждают, что любовь, семейные отношения и обязательства являются категориями, которые не могут быть сведены к денежному выражению. Они настаивают на том, что хороший брак бесценен и его невозможно купить за деньги.

Для Беккера эти возражения представляют собой проявление сентиментальности, которая только мешает ясному мышлению. Он пишет, что те, кто сопротивляется экономическому подходу к объяснению человеческого поведения, «с изобретательностью, достойной восхищения при лучшем ее применении», лишь потворствуют неопределенности и непредсказуемости, являющихся результатом «невежественного

и иррационального следования часто необъяснимым обычаям и традициям соблюдения неизвестно как появившихся на свет социальных норм». Беккер не намерен мириться с таким беспорядком. Четкая направленность на соизмерение выгод и затрат, считает он, обеспечивает социальной науке крепкий фундамент¹⁰.

Возможно ли описание любых человеческих действий терминологией рынка? Этот вопрос продолжают обсуждать экономисты, политологи, юристы и другие специалисты. Но в глаза бросается тот факт, что данные представления все чаще становятся не только предметом обсуждения в академических кругах, но и элементами нашей повседневной жизни. Мы становимся свидетелями того, как за последние несколько десятилетий общественные отношения все чаще выстраиваются на основе рыночных представлений. И одним из проявлений этих изменений становится все более широкое использование денежных стимулов при решении социальных проблем.

Плата детям за хорошие оценки

Плата за согласие на стерилизацию является кричащим примером применения денежных стимулов. Но есть и другие примеры: образовательные округа по всей территории Соединенных Штатов сейчас пытаются улучшить успеваемость учащихся путем денежных выплат за получение ими хороших оценок, высоких баллов при сдаче школьных тестов. Идея о том, что денежные стимулы помогут решить существующие проблемы в образовании, занимает важное место в реформе, проводимой в данной сфере.

Я посещал очень хорошую, но помешанную на конкуренции государственную среднюю школу в Пасифик-Пэлисейдсе. Иногда я слышал, что другие дети получали от родителей деньги за каждую оценку в дневнике. Большинство из нас не считали такую практику правильной. Но нам и в голову не приходило, что школа сама может платить за хорошие оценки. Я помню, что в те годы учащиеся средней школы, показывавшие высокие достижения, премировались бесплатными билетами на игры бейсбольной команды «Лос-Анджелес Доджерс». Мы с друзьями, конечно, не возражали против такой системы поощрения

и посетили таким образом довольно много матчей. Но никто из нас не рассматривал это как стимул к хорошей учебе.

Теперь все иначе. Все чаще и чаще финансовые стимулы рассматриваются в качестве ключевого фактора улучшения успеваемости, особенно в отстающих городских школах.

На обложке одного из выпусков журнала Time вопрос был поставлен ребром: «Платят ли школы взятки детям?»¹¹ Некоторые говорят, что ответ на этот вопрос зависит от того, как именно работает система стимулов.

Роланд Фрайер-младший, профессор экономики Гарвардского университета, попытался это выяснить. Фрайер, афроамериканец, выросший в криминальных районах Флориды и Техаса, считает, что денежные стимулы могут помочь в мотивации учащихся городских школ. Получив финансовую поддержку, он опробовал эту идею в нескольких крупнейших школьных округах Соединенных Штатов. Начиная с 2007 года в рамках реализации его проекта было выплачено 6,3 млн долл., которые получили учащиеся 261 городской школы, живущие в бедных районах, населенных преимущественно афро- и латиноамериканцами. При этом в разных городах использовались различные схемы стимулирования¹².

- В Нью-Йорке школы, участвующие в эксперименте, выплачивали четвероклассникам по 25 долл. за хорошие оценки и высокие баллы, полученные при прохождении стандартных тестов. Семиклассники могли заработать на успешной сдаче каждого теста по 50 долл. В среднем каждый семиклассник получил в общей сложности 231,55 долл.¹³
- В Вашингтоне учащиеся средних классов получали денежное вознаграждение за посещаемость, хорошее поведение и выполнение домашних заданий. Добросовестные дети могли зарабатывать до 100 долл. каждые две недели. Средний заработок учащегося составлял около 40 долл. за двухнедельный период и 532,85 долл. за учебный год¹⁴.
- В Чикаго девятиклассникам предлагались следующие ставки за получаемые ими оценки по предметам: 50 долл. за оценку

«А», 35 долл. за «В» и 20 долл. за «С». Лучшим ученикам удалось заработать за учебный год по 1875 долл.¹⁵

- В Далласе второклассникам платят по 2 долл. за каждую прочитанную книгу. Для получения денег учащиеся должны пройти компьютерный тест, чтобы доказать, что действительно прочитали книгу¹⁶.

Результаты системы денежного стимулирования оказались неоднозначными. В Нью-Йорке выплаты за успешную сдачу тестов не привели к повышению успеваемости. Введение платы за хорошие оценки в Чикаго привело к повышению посещаемости, но не дало никаких улучшений в решении стандартных тестов. В Вашингтоне денежное стимулирование помогло некоторым учащимся (выходцам из Латинской Америки, молодым людям, отличавшимся неудовлетворительным поведением) достичь более высоких результатов в чтении. Наилучший результат был получен в Далласе, где детям платили по два доллара за каждую прочитанную книгу. К концу года учащиеся продемонстрировали лучшую способность к усваиванию прочитанного¹⁷.

Проект Фрайера — лишь одна из многих недавних попыток стимулировать школьников к лучшей успеваемости. Другая похожая программа предусматривает выплаты за хорошие оценки на экзаменах по углубленному изучению предметов. Эти школьные курсы построены на более сложном учебном материале, предполагающем обучение на уровне колледжа по таким предметам, как математика, история, английский язык и др. В 1996 году в Техасе была запущена программа финансового стимулирования углубленного изучения предметов, в рамках которой обучающимся выплачивалось от 100 до 500 долл. (в зависимости от школы) за получение на экзаменах проходного балла (оценка «3» или выше). Учителя тоже получали вознаграждение от 100 до 500 долл. за каждого обучающегося, который успешно сдавал экзамен, плюс дополнительные бонусы к заработной плате. Программа стимулирования, которая в настоящее время действует в шестидесяти техасских школах, направлена на улучшение подготовки к обучению в колледже молодых людей из семей, представляющих национальные

меньшинства и имеющих низкий доход. Не менее десятка штатов сегодня предлагают финансовое вознаграждение для школьников и преподавателей за успехи в сдаче тестов по программам с углубленным изучением предметов¹⁸.

Некоторые целевые программы предусматривают стимулирование учителей, а не школьников. И хотя профсоюзы учителей настороженно отнеслись к идее оплаты труда на основании полученных результатов, предложение платить учителям за академическую успеваемость их учеников пользуется популярностью среди избирателей, политиков и некоторых реформаторов системы образования. Начиная с 2005 года в школьных округах Денвера, Нью-Йорка, Вашингтона, Гилфорд-Каунти, Хьюстона была внедрена система финансовых стимулов для учителей. В 2006 году Конгресс учредил фонд стимулирования учителей, чтобы профинансировать предоставление грантов тем из них, кто добился успешных результатов, работая на территории штатов, отличающихся низким уровнем школьного образования. Администрация Обамы пошла на увеличение финансирования данной программы. Недавно стало известно о финансируемом из частных источников проекте стимулирования учителей математики, работающих в средних школах города Нэшвилла. В рамках данного проекта учителя могут получать денежные премии в размере до 15 000 долл. за улучшение результатов тестов, сдаваемых их учениками¹⁹.

Размер бонусов, выплачиваемых в Нэшвилле, выглядит весьма внушительно, однако это практически не сказывается на математических успехах местных школьников. Вместе с тем программа стимулирования при освоении курсов с углубленным изучением предметов, применяемая в Техасе и некоторых других местах, дала положительный эффект. Заметно большее число обучающихся, в том числе из малообеспеченных семей и представляющих национальные меньшинства, смогли успешно сдать тесты на освоение углубленных курсов. Многие из них справились и со сдачей экзаменов, дающих право на получение образовательного кредита для дальнейшего обучения в колледже. Это очень хорошая новость. Однако она не подтверждает стандартное представление экономистов о финансовых стимулах: чем больше вы платите, тем упорнее будут трудиться

учащиеся и тем лучше будет итоговый результат. На практике все выглядит гораздо сложнее.

Стимулирование успеваемости по учебным программам с углубленным изучением предметов принесло лучшие результаты, чем выплаты школьникам и учителям за иные успехи; оно способствовало изменению образовательной культуры и отношения школьников к учебе. Такие программы предполагают проведение специальных тренингов для учителей, предоставление лабораторного оборудования, организацию дополнительных обучающих семинаров в учебные дни и по субботам. Администрация одной из городских школ в Вустере сделала курсы с углубленным изучением предметов доступными для всех учащихся, а не только для избранных, привлекала школьников плакатами, где рэп-звезды типа Ли́ла Уэйна, «которых так боготворят мальчишки в джинсах с низкой посадкой», призывали записываться на курсы с углубленным изучением предметов. Те 100 долларов, которые в этом случае служат наградой за прохождение экзаменационного теста по усложненным программам, похоже, содержат в себе нечто большее, чем просто денежную сумму. «В этих деньгах есть что-то клевое, — сказал один из «счастливчиков» в интервью *New York Times*. — Это отличный бонус». Предусмотренные этой программой дополнительные занятия, которые проводятся дважды в неделю после уроков, и восемнадцать часов занятий по субботам тоже помогают в достижении успеха²⁰.

Когда экономист Кирабо Джексон внимательно проанализировал результаты стимулирования школьников к участию в программах углубленного изучения предметов в школах Техаса, он обнаружил кое-что интересное: система стимулирования оказала благотворное воздействие на повышение академической успеваемости, но не настолько, как этого можно было бы ожидать исходя из стандартного экономического представления о «ценовом эффекте» (чем больше вы платите, тем лучше результат). Несмотря на то, что в одних школах за успешную сдачу теста платили 100 долл., а в других 500 долл., результаты, показанные учащимися из школ с максимальной оплатой, не были более высокими. «Школьники и их преподаватели не вели себя подобно “максимизаторам прибыли”», — резюмировал автор исследования²¹.

В чем же причина? Денежные выплаты привели к желаемому эффекту — хорошая успеваемость стала восприниматься как нечто «клевое». И сумма выплат здесь не имела решающего значения. Несмотря на то, что в большинстве школ система стимулирования распространялась только на курсы углубленного изучения английского языка, математики и естественных наук, ее реализация привела к росту количества заявок на углубленное изучение других, неоплачиваемых, предметов, таких как история и обществознание. Система стимулирования углубленного изучения предметов достигла поставленных целей не за счет подкупа учащихся, а путем изменения их отношения к своим школьным достижениям и их образовательной культуре²².

Взятки за здоровый образ жизни

Здравоохранение является еще одной сферой, где денежное стимулирование входит в моду. Все чаще врачи, страховые компании и работодатели вознаграждают людей за их стремление поправить свое здоровье — за использование прописанных лекарственных препаратов, за согласие бросить курить, за похудение. Представляется, что желание избежать угрожающих жизни человека заболеваний само по себе является достаточной мотивацией. Но, как ни странно, на деле это часто совсем не так. От одной трети до половины всех больных не принимают прописанные им лекарства. Из-за того, что состояние этих больных ухудшается, дополнительные расходы на здравоохранение составляют миллиарды долларов в год. Соответственно, медицинские и страховые компании начинают применять финансовые стимулы для мотивации пациентов к выполнению рекомендаций лечащих их врачей²³.

В Филадельфии пациенты, принимающие антикоагулянт варфарин, могут выиграть денежный приз в размере от 10 до 100 долл. Участники системы стимулирования получают в среднем 90 долл. в месяц за выполнение предписаний своих врачей. В Великобритании некоторые пациенты с биполярным расстройством и шизофренией получают 15 фунтов (около 22 долл.) за публичное проведение своих ежемесячных инъекций. Девочкам-подросткам предлагается 45 фунтов (около 68 долл.) в виде ваучеров для шопинга за прививку,

защищающую от передаваемого половым путем вируса, который может вызвать цервикальный рак²⁴.

Курение влечет значительные затраты для компаний, предоставляющих медицинскую страховку своим работникам. В результате в 2009 году компания General Electric стала платить некоторым из своих сотрудников 750 долл. за то, что они не будут курить на протяжении года. Результаты оказались настолько впечатляющими, что GE распространила это предложение на всех своих американских сотрудников. Сеть продуктовых магазинов Safeway предлагает более дешевые медицинские страховки тем своим работникам, которые не курят, держат под контролем свой вес, кровяное давление и уровень холестерина. Все большее число компаний используют сочетание кнута и пряника, чтобы мотивировать сотрудников к улучшению состояния своего здоровья. Восемьдесят процентов крупных компаний США в настоящее время предлагают финансовые стимулы тем из своих работников, которые участвуют в оздоровительных программах. И почти половина наказывают их за вредные привычки, как правило, путем повышения размеров их взносов на медицинское страхование²⁵.

Снижение веса является наиболее заманчивой, но вместе с тем и труднодостижимой целью экспериментов с денежными стимулами. Демонстрируемое на телеканале NBC реалити-шоу Biggest Loser стало яркой иллюстрацией модного увлечения платить людям за похудение. Правила шоу предусматривают выплату приза в размере 250 000 долларов тому конкурсанту, который на протяжении сезона сможет добиться самого значительного в пропорциональном отношении снижения веса²⁶.

Врачи, ученые и работодатели предлагают более скромные стимулы. В рамках одного из проводившихся на территории США исследований его участникам, страдающим от ожирения, предлагалось несколько сотен долларов в качестве стимула к тому, чтобы за четыре месяца сбросить около четырнадцати фунтов веса. (К сожалению, в большинстве случаев потери веса оказались временными.) В Великобритании, где Национальная служба здравоохранения тратит пять процентов своего бюджета на лечение заболеваний, связанных с ожирением, пациентам с избыточным весом предлагается до 425 фунтов (около

612 долл.) за похудение и сохранение веса на достигнутом уровне в течение двух лет. Данная схема носит название «Фунты за фунты»^{*27}.

В отношении платы за соблюдение людьми здорового образа жизни возникает два вопроса: первый — работоспособны ли такие системы стимулов на самом деле, и второй — подлежит ли применение таких стимулирующих систем осуждению?

С экономической точки зрения плата за поддержание здорового образа жизни является простым случаем соизмерения выгод и затрат. Соответственно, вопрос остается только один — насколько эффективны подобные системы стимулов. Если деньги заставляют людей принимать прописанные им лекарства, бросать курить или записываться в тренажерные залы, тем самым снижая будущую потребность в оказании дорогостоящей медицинской помощи, то какие могут быть возражения?

И все же многие находят причины для осуждения. Использование денежных стимулов для поощрения здорового образа жизни порождает острые моральные противоречия. Одно из приводимых возражений построено на наличии в этом несправедливости, другое указывает на применение разновидности взятки. Возражение, связанное с наличием несправедливости, по-разному звучит с обеих сторон политического спектра. Некоторые консерваторы утверждают, что люди с избыточным весом должны худеть сами, без какой-либо платы, которая (особенно если она осуществляется за счет средств налогоплательщиков) является «вознаграждением за потакание собственным слабостям, а не способом лечения». В основе этого возражения лежит представление о том, что «все могут контролировать собственный вес», и потому несправедливо платить тем, кто не делает этого без финансового стимулирования, — особенно когда подобные выплаты, как в Великобритании, осуществляет государственная служба здравоохранения. «Плата кому бы то ни было за отказ от вредных привычек в конечном счете вызывает у граждан представление о государстве как о няньке и заставляет их отказываться от всякой ответственности за свое здоровье»²⁸.

* Игра слов: имеются в виду денежные единицы (фунты стерлингов), выплачиваемые за фунты, являющиеся мерой веса. *Прим. перев.*

Некоторые либералы выказывают противоположное беспокойство: финансовое вознаграждение за хорошее здоровье (и наказание за плохое) может быть несправедливым по отношению к людям, которые больны по не зависящим от них обстоятельствам. Разрешение работодателям или компаниям, продающим медицинские страховки, устанавливать разные размеры страховых взносов в зависимости от состояния здоровья человека несправедливо по отношению к тем, кто менее здоров и подвержен большему риску заболеваний не по своей вине. Одно дело предоставлять каждому скидку на занятия в тренажерном зале, и совсем другое устанавливать страховые тарифы на основе состояния здоровья, которое многие люди не могут контролировать²⁹.

Возражение по поводу того, что данная система стимулов представляет собой разновидность взяточничества, является более завуалированным. Пресса часто называет денежные стимулы к сохранению здоровья взятками. Но являются ли они таковыми? В выплате денег за стерилизацию признаки подкупа проявляются более явно. Женщинам платят за отказ от репродуктивной способности не для их собственного блага, а ради достижения внешней цели — предотвращения появления на свет наркозависимых детей. Им платят за действия, которые, по крайней мере во многих случаях, противоречат их интересам.

Но сказать то же самое о денежных стимулах, предназначенных для того, чтобы помочь людям бросить курить или похудеть, нельзя. Несмотря на то, что и в этом случае преследуются внешние интересы (сокращение расходов компаний и государства на здравоохранение), на этот раз деньги поощряют действия, направленные на улучшение здоровья их получателя. Так почему же это называют взяткой?³⁰ Или, если сформулировать вопрос иначе, откуда берутся обвинения в подкупе, если деньги платятся за действия, совершаемые подкупаемыми лицами в их собственных интересах?

Я полагаю, что речь в данном случае идет о том, что финансовые стимулы могут подменять собой другие, более правильные мотивы поведения. Хорошее здоровье — это не только хорошие показатели уровня холестерина и индекса массы тела. Речь идет также о необходимости воспитания правильного отношения к нашему собственному

физическому благополучию, об уважении и бережной заботе человека о своем организме. Плата за то, чтобы люди пили прописанные им лекарства, не только не помогает, но даже вредит воспитанию такого отношения.

Подкуп подразумевает манипулирование. Взятка направлена на замену внутренних убеждений внешними. «Вы не настолько заботитесь о своем собственном благополучии, чтобы бросить курить или похудеть? Тогда сделайте это потому, что я заплачу вам за это 750 долларов».

Взятки за ведение здорового образа жизни заставляют нас делать то, что мы должны делать в любом случае. Они побуждают нас делать правильные вещи по неправильной причине. Иногда это порождает самообман. Люди убеждают себя в том, что бросить курить или похудеть самостоятельно очень непросто, раз за это платят деньги. Но мы должны быть выше этих манипуляций. В противном случае получение взяток может войти в привычку.

Если система стимулирования людей к ведению здорового образа жизни работает, то беспокойство по поводу подрыва воспитания бескорыстно правильного отношения к своему здоровью может показаться излишним. Если деньги могут помочь нам вылечиться от ожирения, то зачем все эти занудства о манипулировании? Один из ответов на этот вопрос заключается в том, что надлежащая забота о собственном физическом благополучии является составной частью человеческого самоуважения. Другой ответ заставляет нас увидеть наличие проблемы в более практической плоскости: при отсутствии бескорыстного стремления к поддержанию собственного здоровья лишние килограммы легко могут вернуться, когда закончатся денежные стимулы.

Похоже, что именно это происходило в известных на сегодняшний день случаях применения денежных выплат за снижение веса. Выплаты за согласие отказаться от курения подарили исследователям проблеск надежды. Но даже самые обнадеживающие исследования показали, что более 90 процентов курильщиков, которые получили деньги за отказ от курения, вернулись к своей пагубной привычке через шесть месяцев после прекращения стимулирования. В общем случае денежные стимулы, похоже, приводят к лучшим результатам,

когда люди получают деньги за конкретные действия — прием прописанных врачом лекарств или инъекций, — чем в тех случаях, когда денежное стимулирование направлено на отказ от долгосрочных привычек и изменение привычного поведения³¹.

Плата за действия, направленные на сохранение людьми своего здоровья, может иметь негативные последствия, поскольку она мешает правильному определению той ценности, которую несет в себе поддержание хорошего здоровья. Если это действительно так, то вопрос экономистов («Работает ли система медицинских стимулов?») и вопрос моралистов («Подлежит ли применение таких стимулирующих систем осуждению?») связаны более тесно, чем кажется на первый взгляд. Понимание того, работает ли система стимулов, зависит от поставленной перед ней целью. При этом попадание в нее денежных стимулов может привести к разрушению истинной ценности и должного отношения человека к своему здоровью.

Порочные стимулы

Один мой друг имел обыкновение платить своим маленьким детям по одному доллару за каждое написанное ими благодарственное письмо. (Обычно, читая такие письма, я говорю, что они были написаны под давлением). Такая практика может как сработать, так и не сработать в долгосрочной перспективе. Может оказаться, что, написав достаточное количество благодарственных писем, дети в конце концов поймут их реальную значимость и будут продолжать выражать благодарность за полученные подарки даже тогда, когда им за это уже не будут платить. Однако возможно и обратное. Дети получают неправильное представление и будут считать написание благодарственных писем сдельной работой, которая должна выполняться исключительно за плату. В этом случае полезная привычка не будет выработана и дети прекратят писать такие письма, как только за это перестанут платить. Хуже того, подобные взятки могут принести вред их нравственному воспитанию и воспрепятствуют пониманию ими самого значения благодарности. Даже при наличии хорошего результата в краткосрочной перспективе взятки за благодарственные

письма воспитывают неправильный подход к определению ценности блага.

Аналогичная проблема возникает и в случае платы детям за хорошую успеваемость в школе: почему бы не платить ребенку за получение хороших отметок или за чтение книг? Цель в данном случае состоит в том, чтобы мотивировать стремление ребенка к учебе или чтению. Деньги выступают стимулом, способствующим достижению этой цели. Экономика учит, что люди реагируют на стимулы. Одни дети могут иметь достаточную мотивацию к чтению или успешному обучению, а другие нет. Так почему бы не использовать деньги в качестве дополнительного стимула?

Может оказаться — на это указывают экономические выкладки, — что два стимула будут работать лучше, чем один. Однако может случиться и так, что денежный стимул навредит внутренней мотивации ребенка, что приведет к уменьшению, а не к росту любви к чтению. Или к увеличению количества прочитанных книг в краткосрочной перспективе, но по неправильным причинам.

В этом случае рынок становится инструментом для достижения цели, и его роль не является невинной. Использование рыночных механизмов быстро превращается в рыночную норму. Очевидное беспокойство вызывает то, что денежное стимулирование может приучить детей рассматривать чтение книг как способ зарабатывания денег, что приведет к разрушению или вытеснению бескорыстной любви собственно к чтению.

Использование денежных стимулов для того, чтобы заставить людей похудеть, читать книги или подвергнуться стерилизации, не только отражает логику экономического подхода к жизни, оно расширяет ее. Когда Гэри Беккер в середине 1970-х годов написал, что все, что мы делаем, можно объяснить тем, что мы действуем, соизмеряясь с выгодами и затратами, он употребил понятие «теневые цены» — неявные оценочные величины, используемые человеком при выборе из нескольких альтернатив. Так, например, когда человек решает, оставаться ли ему в браке или развестись, перед ним, конечно, не висят ценники с цифрами, однако он использует неявные цены, позволяющие ему определить стоимость развода — его