

А.Я. РУБИНШТЕЙН, Н.А. БУРАКОВ

ЭКОНОМИКА
КУЛЬ
ТУ
РЫ



24 ЛЕКЦИИ



ШКОЛА-СТУДИЯ

МУКАМ

Studio School Moscow Art Academic Theater
State Institute of Art Studies

A.J. Rubinstein, N.A. Burakov

ECONOMICS OF CULTURE

24 LECTURES

Moscow
Studio School Moscow Art Academic Theater
State Institute of Art Studies
2024

Школа-студия МХАТ
Государственный институт искусствознания

А.Я. Рубинштейн, Н.А. Бураков

ЭКОНОМИКА КУЛЬТУРЫ

24 ЛЕКЦИИ

Москва
Школа-студия МХАТ
Государственный институт искусствознания
2024

УДК 338
ББК 65.497

Рецензенты:

д.э.н., профессор А.Е. Городецкий,
д.э.н., профессор А.А. Мальцев

Рубинштейн А.Я., Бураков Н.А. Экономика культуры: 24 лекции. – М.: Школа-студия МХАТ, Государственный институт искусствознания. 2024. Серия: «Лекции для студентов продюсерских факультетов театральных вузов». – 412 с.

Настоящее издание является электронным продолжением проекта «Лекции для студентов продюсерских факультетов театральных вузов», осуществляемого Школой-студией МХАТ и Государственным институтом искусствознания. В 2017 г. были опубликованы первые четыре учебных пособия курса лекций «Экономика культуры»: «О теории опекаемых благ», «Болезнь Баумоля», «Теория общественных товаров» и «Теория мериторных благ», в 2023 г. увидели свет пятое и шестое – «Экономическая теория гуманитарного сектора», «Государство и патернализм в теории опекаемых благ». Указанные учебные пособия в том или ином виде вошли в общей корпус учебника из 24 лекций годового курса «Экономика культуры» по программе продюсерского факультета Школы-студии МХАТ. В соответствии с учебным процессом годовой курс состоит из двух тематических разделов: «Экономика культуры: особенности рыночных отношений» и «Экономика культуры патерналистского государства».

В первом разделе учебника представлены стандартные случаи несостоятельности рыночных отношений (экстерналии, монополия и информационная асимметрия), а также особые случаи («болезнь Баумоля» и институциональные изъяны) – 5 лекций. Завершают этот раздел «Теория общественных благ» – 4 лекции, и «Введение в теорию опекаемых благ» – 3 лекции, где представлена совокупность товаров и услуг, производство и потребление которых связано с государственной активностью. Во втором разделе представлены «Теория мериторных благ» – 4 лекции, «Теория гуманитарного сектора экономики», объединяющая знания, накопленные в культуре, науке, образовании и здравоохранении, а также нормативная модель бюджетной субсидии, тестирование которой выполнено на примере деятельности российских театров, – 4 лекции. Заключительная часть годового курса лекций посвящена теме «Общество и государство» – 4 лекции.

Данный учебник предназначен для студентов продюсерских факультетов театральных вузов (специальность 55.05.04 «Продюсер исполнительских искусств»), изучающих учебный курс «Экономика культуры».

ББК 65.497

© Школа-студия МХАТ
© Государственный институт
искусствознания, 2024
© Рубинштейн А.Я.,
Бураков Н.А., 2024

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|-------------------|----|
| Предисловие | 11 |
|-------------------|----|

Раздел первый

ЭКОНОМИКА КУЛЬТУРЫ: ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

| | |
|--|----|
| Краткое содержание лекций первого семестра | 16 |
|--|----|

Часть I

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

| | |
|-------------------|----|
| Преамбула I | 20 |
|-------------------|----|

| | |
|--|----|
| Лекция 1. ТИПИЧНЫЕ ПРОВАЛЫ РЫНКА | 21 |
|--|----|

| | |
|----------------------------------|----|
| 1.1. О рыночном равновесии | 21 |
|----------------------------------|----|

| | |
|--------------------------------------|----|
| 1.2. Отрицательные экстерналии | 23 |
|--------------------------------------|----|

| | |
|--------------------------------------|----|
| 1.3. Положительные экстерналии | 26 |
|--------------------------------------|----|

| | |
|----------------------|----|
| 1.4. Монополия | 28 |
|----------------------|----|

| | |
|--------------------------------------|----|
| 1.5. Информационная асимметрия | 31 |
|--------------------------------------|----|

| | |
|-----------------------------------|----|
| Лекция 2. «БОЛЕЗНЬ БАУМОЛЯ» | 36 |
|-----------------------------------|----|

| | |
|----------------------------|----|
| 2.1. О «болезни цен» | 37 |
|----------------------------|----|

| | |
|-------------------------------------|----|
| 2.2. Экономические индикаторы | 39 |
|-------------------------------------|----|

| | |
|--|----|
| 2.3. Феномен «отставания производительности» | 42 |
|--|----|

| | |
|--|----|
| Лекция 3. СИМПТОМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ «БОЛЕЗНИ ЦЕН» ... | 48 |
|--|----|

| | |
|---|----|
| 3.1. Догоняющая динамика заработной платы | 48 |
|---|----|

| | |
|---|----|
| 3.2. Компенсационный рост цен на билеты | 52 |
|---|----|

| | |
|---------------------------|----|
| 3.3. Дефицит дохода | 55 |
|---------------------------|----|

| | |
|--|----|
| Лекция 4. МОДЕЛЬ ДЕФИЦИТА ДОХОДА | 60 |
|--|----|

| | |
|------------------------------------|----|
| 4.1. Эконометрическая модель | 61 |
|------------------------------------|----|

| | |
|--------------------------|----|
| 4.2. Три следствия | 67 |
|--------------------------|----|

| | |
|------------------------------------|----|
| 4.3. Модифицированная модель | 75 |
|------------------------------------|----|

| | |
|---------------------------------|----|
| 4.4. О прогнозных оценках | 80 |
|---------------------------------|----|

| | |
|--|-----|
| Лекция 5. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗЪЯНЫ | 85 |
| 5.1. Равновесие Нэша | 85 |
| 5.2. Опекаемые блага: неэффективные равновесия | 88 |
| 5.3. Нормативная природа опекаемых благ | 95 |
| МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ I | 99 |
| 1.1. Ключевые понятия | 99 |
| 1.2. Контрольные вопросы | 102 |
| 1.3. Рекомендуемая литература к семинару №1 | 102 |
| 1.4. Формирование базы данных российских театров | 103 |
| 1.5. Описание показателей деятельности театров Министерства культуры РФ | 103 |
| 1.6. Приложение. Показатели деятельности театров Министерства культуры РФ в 1995–2000 гг., 2001–2010 гг., 2011–2020 гг. | 105 |
| Часть II ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ | |
| Преамбула II | 108 |
| Лекция 6. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ | 109 |
| 6.1. Дефиниции и особые свойства | 111 |
| 6.2. От дихотомии к континууму | 115 |
| 6.3. Заключительные замечания | 119 |
| Лекция 7. ПРОБЛЕМА «БЕЗБИЛЕТНИКА» | 121 |
| 7.1. Феномен «фрирайдерства» | 122 |
| 7.2. Государственное воздействие на потребителей | 124 |
| 7.3. Индивидуализация общественных товаров | 126 |
| 7.4. Под «вуалью неведения» | 129 |
| Лекция 8. В ПОИСКАХ РАВНОВЕСИЯ | 131 |
| 8.1. Исторический ландшафт | 132 |
| 8.2. Модель Викселля–Линдаля | 134 |
| 8.3. Полезность общественных товаров | 139 |
| Лекция 9. ОТ КОНТИНУУМА К ТРИХОТОМИИ | 142 |
| 9.1. Клубное благо | 143 |
| 9.2. Пучок частных благ | 145 |
| 9.3. Смысловые «кентавры» | 148 |
| 9.4. Трихотомия | 149 |

| | |
|--|-----|
| МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ II | 156 |
| 2.1. Ключевые понятия | 156 |
| 2.2. Контрольные вопросы | 157 |
| 2.3. Рекомендуемая литература к семинару №2 | 158 |
| 2.4. Описание основных макроэкономических показателей РФ | 159 |
| 2.5. Приложение. Основные макроэкономические показатели РФ в 2014–2019 гг. | 160 |

Часть III

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ ОПЕКАЕМЫХ БЛАГ

| | |
|---|-----|
| Преамбула III | 162 |
| Лекция 10. В ОПТИКЕ ОПЕКАЕМЫХ БЛАГ | 163 |
| 10.1. Опекаемые блага | 163 |
| 10.2. Исторические заметки | 166 |
| Лекция 11. ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ | 169 |
| 11.1. Холистическая версия | 169 |
| 11.2. Индивидуализация интересов общества | 171 |
| 11.3. Коллективные потребности | 173 |
| 11.4. Индивидуализм и/или холизм? | 176 |
| Лекция 12. ГОСУДАРСТВО – РЫНОЧНЫЙ ИГРОК | 182 |
| 12.1. Принцип социальной полезности | 184 |
| 12.2. Принцип социальной мотивации | 187 |
| 12.3. Принцип социального иммунитета | 190 |
| 12.4. Равновесие в КЭС | 192 |
| МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ III | 196 |
| 3.1. Ключевые понятия | 196 |
| 3.2. Контрольные вопросы | 197 |
| 3.3. Рекомендуемая литература к семинару №3 | 197 |
| 3.4. Описание основных показателей театральной деятельности | 198 |
| 3.5. Приложение. Основные показатели театральной деятельности в 2014–2019 гг. | 199 |

Раздел второй

ЭКОНОМИКА КУЛЬТУРЫ ПАТЕРНАЛИСТСКОГО ГОСУДАРСТВА

| | |
|--|-----|
| Краткое содержание лекций второго семестра | 202 |
|--|-----|

Часть IV
ТЕОРИЯ МЕРИТОРНЫХ БЛАГ

| | |
|--|-----|
| Преамбула IV | 206 |
| Лекция 13. МЕРИТОРНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ-I | 207 |
| 13.1. «Патологический случай» | 209 |
| 13.2. «Слабоволие Одиссея» | 214 |
| Лекция 14. МЕРИТОРНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ-II | 220 |
| 14.1. Нерациональность неимущих | 220 |
| 14.2. Общие потребности | 225 |
| Лекция 15. РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ МЕРИТОРНЫХ БЛАГ | 230 |
| 15.1. Особенности рыночного равновесия | 230 |
| 15.2. Модификация модели Векселя–Линдаля | 232 |
| 15.3. Динамический аспект мериторики | 237 |
| 15.4. О нормативных общественных благах | 240 |
| Лекция 16. НОВАЯ ТЕОРИЯ МЕРИТОРНЫХ БЛАГ | 245 |
| 16.1. Мериторный патернализм | 245 |
| 16.2. От мериторики к теории опекаемых благ | 250 |
| МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ IV | 256 |
| 4.1. Ключевые понятия | 256 |
| 4.2. Контрольные вопросы | 258 |
| 4.3. Рекомендуемая литература к семинару №4 | 258 |
| 4.4. Описание расчетных показателей театральной деятельности | 259 |
| 4.5. Приложение. Расчетные показатели театральной деятельности в 2014–2019 гг. | 260 |

Часть V
ТЕОРИЯ ГУМАНИТАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

| | |
|--|-----|
| Преамбула V | 262 |
| Лекция 17. ГУМАНИТАРНЫЙ СЕКТОР: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ | 263 |
| 17.1. Знание: теоретические заметки | 265 |
| 17.2. Интеллектуальная деятельность | 269 |
| 17.3. Рынки опекаемых благ | 273 |

| | |
|---|-----|
| Лекция 18. О НОВОЙ ТРАКТОВКЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ | 279 |
| 18.1. Концепция консолидированного дохода | 279 |
| 18.2. Композитный индекс цен | 285 |
| Лекция 19. МОДЕЛЬ БЮДЖЕТНОЙ СУБСИДИИ | 290 |
| 19.1. Три принципа соответствия | 290 |
| 19.2. Динамика производительности и заработной платы в модели субсидии | 294 |
| 19.3. Тестирование параметрической модели субсидии | 298 |
| Лекция 20. ИНСТИТУТЫ БЮДЖЕТНОГО И ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ | 306 |
| 20.1. Нормативные условия | 307 |
| 20.2. О многоканальной системе финансирования | 315 |
| МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ V | 322 |
| 5.1. Ключевые понятия | 322 |
| 5.2. Контрольные вопросы | 324 |
| 5.3. Рекомендуемая литература к семинару №5 | 324 |

Часть VI ОБЩЕСТВО И ГОСУДАРСТВО

| | |
|--|-----|
| Прембула VI | 326 |
| Лекция 21. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПАТЕРНАЛИЗМ | 327 |
| 21.1. О государственной активности | 328 |
| 21.2. Ното есопотісис | 330 |
| 21.3. Природа патерналистских установок | 339 |
| 21.4. Управленческий провал | 342 |
| Лекция 22. ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО | 350 |
| 22.1. Гражданская активность | 352 |
| 22.2. Общественные объединения и организации | 356 |
| 22.3. Общественные советы | 359 |
| Лекция 23. ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВА | 362 |
| 23.1. Теоретико-исторический экскурс | 362 |
| 23.2. Общественный выбор и его пороки | 365 |
| 23.3. Дискурс о государстве | 368 |

| | |
|--|-----|
| Лекция 24. ПРОВАЛ ОБЩЕСТВА, ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ | 372 |
| 24.1. Провал общества | 372 |
| 24.2. Институты консенсусной демократии | 377 |
| 24.3. Социальные сети | 380 |
| МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ VI | 384 |
| 6.1. Ключевые понятия | 384 |
| 6.2. Контрольные вопросы | 386 |
| 6.3. Рекомендуемая литература к семинару №6 | 386 |
| Литература | 387 |

ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономика культуры как самостоятельная дисциплина стала развиваться во второй половине прошлого столетия. До того времени экономические проблемы культурной деятельности рассматривались фрагментарно в теориях общественных товаров, мериторных благ, общественных финансов и в ряде отдельных исследований. В 1966 г. увидела свет известная работа Уильяма Баумоля и Уильяма Боуэна «Исполнительские искусства: экономическая дилемма» (*Baumol, Bowen, 1966*), которая, собственно, и послужила началом становления Экономики культуры как раздела экономической науки.

Еще тринадцать лет спустя, в 1979 г., была создана Международная ассоциация экономики культуры (*The Association for Cultural Economics International, ACEI*), объединившая ученых, деятелей культуры и организации культуры из разных стран, которая с тех пор раз в два года проводит международные конференции, посвященные данной сфере. Первое выступление отечественных экономистов на конференциях Ассоциации состоялось в 1990 г. в Умео (Швеция), где на пленарном заседании конгресса был представлен совместный доклад У. Баумоля и А. Рубинштейна, который был опубликован в 1992 г. (*Rubinstein, Baumol W., Baumol H., 1992 a, b*).

За прошедшие годы после установленной У. Баумолем и У. Боуэном закономерности, получившей название «болезнь цен», или «болезнь издержек», этой теме были посвящены многочисленные теоретические исследования и статистические анализы, авторы

которых сомневались и снова подтверждали эту гипотезу, ставшую одной из фундаментальных основ экономики культуры (*Globerman, Book, 1974; Schwarz, Greenfield, 1981; Heilbrun, 2003; Ginsburgh, Throsby (eds.), 2006*). Следует особо отметить ренессанс теории Баумоля, расширение границ ее применения в других секторах экономики и макроэкономических исследованиях (*Neck, Getzner, 2007; Nordhaus, 2008; Pomp, Vujic, 2008; Fernandez, Palazuelo, 2012*).

С конца XX и начала XXI столетия в исследованиях экономики культуры в России лидирующее положение закрепилось за Государственным институтом искусствознания, где благодаря творческой и организационной энергии Ю.У. Фохт-Бабушкина и Б.Ю. Сорочкина сформировалось соответствующее научное направление, результаты исследований которого расширили границы понимания культурных процессов и, главное, помогли вписать культурную деятельность с учетом зарубежного опыта и всех особенностей отечественной культуры в общее поле экономической науки. На книжной полке Института искусствознания появились три индивидуальные и шесть коллективных монографий (*Рубинштейн, 1991; Костина, 1999; Актуальные проблемы..., 2008; Театральный рынок..., 1998; Государственная культура..., 2001; Культура России..., 2012; Институты общественной поддержки..., 2015; Культурная деятельность..., 2019; Театр XXI..., 2022*).

Разработанная методология, впитавшая в себя общую теорию равновесия, теорию общественных товаров и мериторных благ, поведенческую экономику и либертарианский патернализм, обусловила появление оригинальной «Теории опекаемых благ» (*Рубинштейн, 2018*), рождение которой непосредственно связано с исследованиями в сфере культуры и искусства. К этому надо добавить, что большинство исследований проходило в тесном взаимодействии с Союзом театральных деятелей РФ и кафедрой «Экономика искусства и культурной политики» Школы-студии МХАТ. Постепенно новые знания стали включаться в учебные программы и курсы лекций продюсерских факультетов театральных вузов (*Экономика культуры..., 2005; Игнатьева, 2009; Рубинштейн, 2017a, b, c, d*).

В 2023 г. увидели свет еще два учебных пособия, включающие два завершающих цикла лекций общего курса «Экономика

культуры», где нашли отражение результаты новых исследований. Речь идет о «Экономической теории гуманитарного сектора», объединившей в себе общие закономерности функционирования в современном обществе науки, культуры, образования и здравоохранения (Рубинштейн, 2023а), и цикле лекций по теме «Государство и патернализм в теории опекаемых благ» (Рубинштейн, 2023б).

Следует специально отметить, что кроме результатов теоретических и прикладных исследований, составивших основу указанных выше индивидуальных и коллективных монографий, учебников и учебных пособий, предлагаемый читателю новый учебник опирается на курс лекций «Экономика культуры», который в рамках программы обучения по специальности «Продюсер исполнительских искусств» (55.05.04) многие годы читает А.Я. Рубинштейн для студентов продюсерского факультета Школы-студии МХАТ, а также курс лекций «Экономическая социодинамика», который в течение десяти лет он читал в рамках магистерской программы № 521611 «Экономическая теория и современные проблемы России» в Московской школе экономики МГУ им. М.В. Ломоносова и ряде зарубежных университетов.

Важной частью настоящего учебника являются материалы шести семинарских занятий, направленные на усвоение теоретических и практических знаний по итогам каждого из циклов лекций по соответствующим темам, которые проводит Н.А. Бураков. В процессе таких семинаров обсуждаются доклады студентов, подготовленные на основе изучения статей ведущих российских и зарубежных ученых, предлагаемые в качестве домашних заданий, а также методологические и практические вопросы построения базы статистических данных на примере функционирования российских театров в период 2001–2019 гг. и ее использования в конкретных расчетах.

РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ

ЭКОНОМИКА КУЛЬТУРЫ:
ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНЫХ
ОТНОШЕНИЙ

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИЙ ПЕРВОГО СЕМЕСТРА

Основной корпус первого семестра учебника состоит из трех частей – «Несостоятельность рыночных отношений», «Теория общественных благ» и «Введение в теорию опекаемых благ», которые представлены в 12 лекциях и 3 семинарах.

В первой части учебника рассматриваются типичные случаи *Концепции провалов рынка*: отрицательная и положительная экстерналии, монополия и информационная асимметрия, а также их особый случай, обусловленный известной экономической закономерностью, – «болезнь цен», обоснование которой принадлежит У. Баумолю. Приведены многочисленные примеры рыночных провалов, проанализированы основные инструменты государственного вмешательства, направленного на устранение равновесий с неэффективным распределением ресурсов. Завершается данная часть учебника описанием институциональных изъянов и анализом их связей с равновесием Нэша для некооперативных игр, включая неэффективные равновесия с неоптимальным по Парето распределением ресурсов.

Содержанием второй части является изложение *Теории общественных товаров*, созданной П. Самуэльсоном, Р. Масгрейвом и многими другими экономистами XIX–XX столетий. Ключевое положение данной теории связано с особыми свойствами этих неделимых благ – неисключаемостью и несоперничеством в потреблении, которые обуславливают нулевые предельные издержки, отсутствие

позитивной цены, «фрирайдерство» и основные механизмы государственного вмешательства. Одним из важнейших сюжетов теории общественных товаров является определение равновесия для этой особой группы – построение модели Викселля–Линдаля. В этой же части затронута и особая тема, связанная с существованием различных дефиниций общественных благ, в основе которых лежат два принципиально разных подхода – строгая дихотомия и концепция континуума мира товаров и услуг.

Третья часть учебника посвящена *Теории опекаемых благ*, охватывающей совокупность товаров и услуг, производство и потребление которых сопровождается государственной активностью. Кроме дефиниции опекаемых благ и рассмотрения связанных с ними различных теоретических построений современной экономической науки, в этой части учебника представлено описание природы общественной опеки, в основе которой лежит нормативный интерес общества. В рамках обзора различных интерпретаций общественного интереса рассмотрены «немецкая традиция» и современные концепции, допускающие комплементарность его индивидуалистической и холистической версий. В завершении данной части учебника и в целом первого семестра годового курса представлены Концепция экономической социодинамики (КЭС) и принцип несводимости интересов общества как такового к предпочтениям индивидуумов, следствием которого является ключевое положение теории опекаемых благ о государстве как автономном участнике рынка.

ЧАСТЬ 1

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ
РЫНОЧНЫХ
ОТНОШЕНИЙ

ПРЕАМБУЛА I

Предваряя первую часть годового курса, отметим, что она посвящена экономике культуры в контексте рыночных отношений с учетом общей концепции рыночных провалов и особенностей культурной деятельности. Речь идет о несостоятельности рынка в стандартных случаях позитивных и негативных экстерналий, монополии и информационной асимметрии.

Центральный сюжет этой части курса раскрывает фундаментальную особенность культурной деятельности в рыночной среде, ее подверженность «болезни цен», или «болезни издержек» — экономической закономерности, выявленной У. Баумолем еще в середине прошлого столетия. Прямым следствием этого «недуга», которым страдает культура, стало выделение еще одного типа провала рынка, обусловленного объективным отставанием производительности труда в сфере культуры от средней производительности в экономике, генерирующего дефицит дохода в производстве культурных благ.

Завершается первая часть курса рассмотрением еще одного специального случая несостоятельности рыночных отношений — институциональных изъянов рынка и неэффективных равновесий Нэша.

Представляя указанные сюжеты с позиций существующих экономических теорий, перечислим основные исследования, в которых государственная активность рассматривается в данном контексте, и их участников. Речь идет о теории общего равновесия (Леон Вальрас, Вильфредо Парето, Кеннет Эрроу, Жерар Дебре), концепциях рыночных провалов (Джозеф Стиглиц, Джордж Акерлоф), «болезни цен» (Уильям Баумоль) и институциональных изъянах (Джон Нэш).

Лекция 1

ТИПИЧНЫЕ ПРОВАЛЫ РЫНКА

Предваряя первую лекцию, начнем с общего замечания, что пунктирной линией, проходящей через весь годовой курс «Экономика культуры», является теория опекаемых благ. К ее специальному обсуждению мы вернемся позже, а пока отметим, что в соответствии с этой теорией к наиболее распространенному виду опекаемых благ можно отнести товары и услуги, производство и потребление которых порождает рыночные провалы – неспособность механизмов рыночной самоорганизации обеспечить оптимальное распределение ресурсов. В подобных обстоятельствах признается целесообразным вмешательство государства, направленное на устранение возникающих негативных последствий. В этом случае уместно говорить о наличии некоей общей мотивации, обусловленной интересом общества в устранении провалов рынка. В сущности, эта та область общественных интересов, в рамках которой мы и будем рассматривать вполне конкретные проблемы культурной деятельности и в целом опекаемых благ.

1.1. О рыночном равновесии

«Если каждый будет стремиться к своей корысти, то «невидимая рука» провидения приведет к всеобщему благосостоянию», – примерно так трактуют современные экономисты слова Адама Смита, определяя содержание конкурентного рынка и соответствующий ему механизм экономической координации¹.

1. Для понимания современной трактовки «невидимой руки» полезно познакомиться с недавней работой Р. Капелюшников «Многорукый Смит» (Капелюшников, 2023).

После публикации его классического «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776) многие экономисты, математики, физики и социальные философы искали и продолжают искать подходящую трактовку «всеобщего благосостояния» и соответствующее ему равновесие на конкурентном рынке. Первым решением стала работа Леона Вальраса, в которой равенство спроса и предложения достигается на всех рынках с помощью модели равновесных цен (*Walras*, 1890). Оставляя в стороне различные подходы к агрегированию индивидуальных предпочтений или отстаивающих существование автономных интересов общества наряду с предпочтениями индивидуумов, остановимся на фундаментальном понятии равновесия, необходимого для изучения рыночных провалов. Речь идет об оптимуме по Парето.

Оптимум по Парето или Парето-оптимум — это такое состояние экономической системы, когда невозможно повысить благосостояние ни одного ее участника без снижения благосостояния других участников. Однако если есть возможность улучшить положение хотя бы одного индивидуума без нанесения ущерба другим индивидуумам, то такие действия называют Парето-улучшением. Благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным (оптимум по Парето), если любое изменение этого распределения ухудшает благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы (*Pareto*, 1897).

Впоследствии была установлена связь между равновесием на конкурентном рынке и оптимумом по Парето. Так, в начале 50 гг. XX столетия была доказана знаменитая Первая теорема экономической теории благосостояния, свидетельствующая о том, что при выполнении ряда исходных предпосылок установившееся на конкурентном рынке равновесие является оптимальным по Парето (*Arrow*, 1951; *Arrow, Debreu*, 1954; *Debreu*, 1956; *Эрроу*, 2010). С учетом этого равновесие, в котором достигается Парето-оптимум, рассматривается как эффективное.

При этом остается вопрос, всегда ли при децентрализации и рыночной координации, в условиях которой индивидуумы, действуя по Смиту, принимают решения, исходя лишь из собственных интересов, возникает эффективное равновесие и соответствующий ему экономический оптимум?

Ответ на этот вопрос требует возвращения к базовым условиям упомянутой теоремы Эрроу–Дебре. Среди ее предпосылок присутствуют три аксиоматических условия – наличие совершенной конкуренции и полноты информации, а также отсутствие внешних эффектов (экстерналий). При этом предполагается, что все рыночные агенты действуют рационально, максимизируя свои функции полезности в рамках существующих бюджетных ограничений.

Невыполнение указанных условий, собственно, и ведет к формированию неэффективных равновесий. Поэтому будем называть провалами рынка такие экономические ситуации, в которых рациональное поведение людей, адекватно реагирующих на порождаемую ими информацию, приводит к неэффективному равновесию, т. е. к такому, при котором существует хотя бы одна возможность перераспределения ресурсов, обеспечивающая Парето-улучшение.

Обычно в экономической литературе рассматривают следующие стандартные случаи провалов рынка:

- наличие отрицательных внешних эффектов (экстерналий);
- наличие положительных экстерналий;
- существование рыночной власти (монополии);
- информационная асимметрия.

Именно в этих случаях формируются неэффективные рыночные равновесия, обуславливающие необходимость вмешательства государства, мотивацией которого является интерес общества, направленный на обеспечение Парето-эффективного распределения ресурсов. Таким образом можно утверждать, что все множество товаров и услуг, генерирующих рыночные провалы, относится к классу опекаемых благ. К более широкому определению данного класса мы вернемся позже, а пока имеет смысл рассмотреть каждый из обозначенных видов провалов рынка.

1.2. Отрицательные экстерналии

Наличие отрицательного внешнего эффекта является в индустриальной экономике довольно частным явлением, которое возникает тогда, когда у третьих лиц, не участвующих в рыночном обмене, появляется некомпенсированный для них ущерб. В этом случае рынок, как правило, не «замечает» отрицательных экстерналий,

в результате чего создается неоправданно больше продукции, чем необходимо обществу, которая продается по заниженным ценам, обуславливая тем самым неэффективное распределение ресурсов.

В экономической теории наиболее известной является проблема внешних отрицательных эффектов (экстерналий) в области окружающей среды. И подавляющее число случаев здесь связано с различного рода выбросами в атмосферу, загрязнением водоемов, отходами, разрушением природных объектов и в целом экологическими ущербами. При этом издержки и ущербы от такой деятельности являются исключительно внешними для «загрязнителей», так как они не влияют на затраты их производства — их внутренние издержки. В результате издержки по устранению отрицательных экстерналий вынуждены нести другие экономические агенты.

Например, при производстве автомобильных шин очень часто неочищенная вода сбрасывается в ближайшую реку, что приводит к загрязнению окружающей среды, от которого страдают третьи лица — жители города, расположенного внизу по течению реки, использующие речную воду. И поскольку производитель шин не тратит средства на очистку воды, его частные издержки оказываются ниже общественных, так как не включают расходы на создание очистных сооружений. Это приводит к тому, что цены на производимый продукт оказываются ниже равновесных, а объем выпускаемой продукции превышает оптимальный. Рассмотрим эту ситуацию подробнее на примере деятельности завода по производству цемента.

Пример 1.1. Продукция цементного завода. Допустим, что рядом с городом работает цементный завод, который осуществляет выбросы в атмосферу или сливы в местный водоем. Прямым следствием таких выбросов является ухудшение экологии для жителей данного города, что приводит к снижению качества их жизни, росту заболеваемости и необходимости дополнительных расходов на очистку воздуха и воды. Иначе говоря, мы наблюдаем здесь очевидный негативный эффект для жителей города, которые не участвуют в сделке по продаже произведенного заводом цемента строительной компании. При этом при производстве и продаже цемента данный негативный эффект не учитывался. Покажем теперь, что в этой ситуации наблюдается типичный провал рынка. Для того чтобы это доказать, надо показать, что существует Парето-улучшение (рис. 1.1).

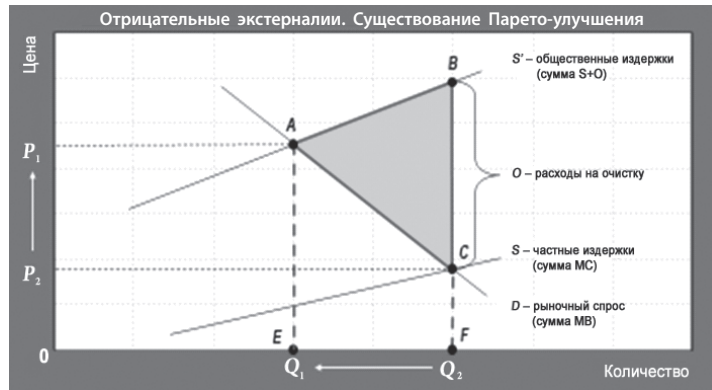


Рис. 1.1. Отрицательные экстерналии

На приведенном графике (рис. 1.1) рассмотрим сначала исходную точку равновесия C , где в издержках производства цемента S полностью игнорируются расходы на устранение отрицательного внешнего эффекта, т. е. не учитываются затраты O , необходимые для очистки воздуха и воды. В этой ситуации цемент производится в объеме Q_2 и продается по цене P_2 .

Перейдем теперь в точку равновесия A , где пересекаются кривая спроса D с кривой предложения S' , учитывающей кроме частных издержек S еще и расходы O на устранение отрицательного эффекта. В этой точке цемент уже производится в объеме Q_1 и продается по цене P_1 , соответствующей общественным издержкам $S' = S + O$. Теперь для того, чтобы доказать, что равновесие в точке C является неэффективным и имеет место рыночный провал, надо показать, что при изменении объема производства цемента от Q_2 до Q_1 будет иметь место Парето-улучшение.

Это нетрудно сделать, если сравнить возникающие в связи с этим уменьшение размера выгод и экономию общественных издержек. Разница между ними может быть определена как разность площадей четырехугольников $EABF$ (экономию общественных издержек) и $EACF$ (снижения выгод от продажи цемента). Общий результат — эффект от снижения объема производства равен площади треугольника ABC , что, собственно, и доказывает наличие Парето-улучшения.

Понятно, что в случае с отрицательными экстерналиями очевидной мотивацией «перемещения» цемента в группу опекаемых благ является интерес общества, направленный на устранение

данных экстерналий и сохранение окружающей среды. Решение данного вопроса достигается в результате вмешательства государства, устанавливающего соответствующие правила. При этом на практике обычно применяются три основных способа сокращения вредных выбросов в окружающую среду:

- установление норм или стандартов по ним;
- введение платы (штрафов) за них;
- продажа временных разрешений на них.

Практика установления соответствующих пределов концентрации вредных веществ и отходов лишь частично решает экологические проблемы — устанавливаемые стандарты фактически разрешают в определенных пределах бесплатно сбрасывать их. Кроме того, такие стандарты никак не стимулируют производителей к снижению имеющегося уровня загрязнений природной среды. Большой гибкостью обладает плата за выбросы, взимаемая за каждую их единицу. Все чаще в последнее время применяется такой метод, как продажа прав на загрязнение природной среды. Государство определяет объем вредных выбросов, допустимый в данной области, и продает его в форме лицензий с аукциона.

1.3. Положительные экстерналии

Наличие положительного внешнего эффекта проявляется, как уже отмечалось, в выгодах третьих лиц, не участвующих в рыночных сделках и, в данном случае, более низком объеме производства и потребления блага по сравнению с тем, который был бы эффективен для общества. Примеров здесь очень много: разведение пчел, кроме доходов производителей, благоприятно сказывается на опылении садов на соседних участках; занимающиеся туризмом люди укрепляют свое здоровье, а это позволяет экономить общественные средства на здравоохранение; вакцинация населения предотвращает эпидемии, сокращает заболеваемость и, тем самым, также способствует экономии общественных средств; водопонижение и дренажные работы на отдельном дачном участке осушают дачный участок соседа, порождая внешний положительный эффект и т.д.

Классическим случаем опекаемых благ, генерирующих положительные внешние эффекты, являются услуги образования. Оно приносит выгоды индивидуальным потребителям:

образованные люди обычно получают более высокооплачиваемую работу, чем менее образованные. Но образование обеспечивает большие выгоды и всему обществу: каждый его член выигрывает от того, что другие граждане получают хорошее образование. Экономика также в целом выигрывает от наличия в ней более производительной рабочей силы. Поэтому неслучайно в современном мире все большее значение приобретает такой фактор производства, как человеческий капитал. В качестве еще одного примера положительных экстерналий можно назвать потребление театральные услуг и в целом культурных благ.

Пример 1.2. Посещение театра. В любом обществе и любой стране известно, что потребление товаров и услуг, созданных в сфере культуры в прошлые эпохи (культурное наследие) и производимых в настоящее время (результаты текущей культурной деятельности), обеспечивает увеличение человеческого капитала, что в конечном итоге способствует росту интеллектуального, научного и технологического потенциала страны, ее экономическому росту и повышению благосостояния людей. Другими словами, в данной ситуации мы можем говорить о наличии косвенного и чаще отложенного во времени положительного внешнего эффекта — положительной экстерналии. При этом в рыночной сделке между производителем и потребителем культурных благ, между театром и его зрителем этот положительный эффект, как правило, не учитывается.

Продemonстрируем, что и в данной ситуации мы наблюдаем типичный провал рынка. И для доказательства этого утверждения покажем, что существует Парето-улучшение. Рассмотрим график (рис. 1.2).

Допустим, что мы находимся в точке равновесия A , где выгоды от потребления театральные услуг не учитывают внешнего положительного эффекта V , обеспечивающего рост человеческого капитала. В этой ситуации культурные блага производятся в объеме Q_1 и продаются по цене P_1 . Перейдем теперь в точку равновесия C , где пересекаются кривая спроса D' ($D'=D + V$), учитывающая кроме частных выгод D еще и внешние выгоды V , с кривой предложения S . В этой точке C производятся культурные блага в объеме Q_2 и продаются по цене P_2 . Теперь для того чтобы доказать, что равновесие в точке A является неэффективным и имеет место рыночный провал, надо показать, что при изменении объема производства культурных благ от Q_1 до Q_2 будет иметь место Парето-улучшение. Это можно сделать, сравнив возникающие в связи

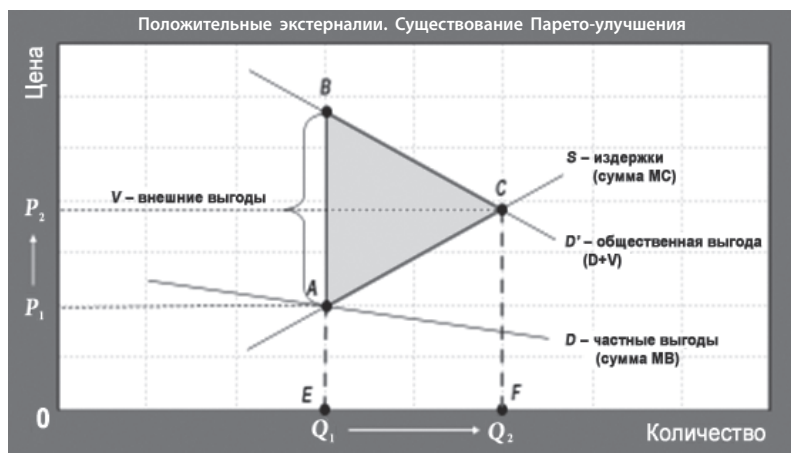


Рис. 1.2. Положительные экстерналии

с этим увеличение общественных выгод и рост затрат на производство объема культурных благ. Разница между ними может быть определена как разность площадей четырехугольников $EBCF$ (рост общественных выгод) и $EACF$ (рост расходов на производство большего объема производства культурных благ). Общий результат — эффект от роста объема производства равен площади треугольника ABC , что, собственно, и доказывает наличие Парето-улучшения.

Как и в случае с отрицательными экстерналиями, мотивацией опеки культурных благ является интерес общества, в данном случае направленный на увеличение объема производства и потребления театральных услуг, генерирующих положительный эффект, — рост человеческого капитала. Институционально изменения объема производства театральных услуг можно добиться в результате предоставления театрам бюджетных субсидий и/или установления налоговых льгот производителям культурных благ, обеспечивая тем самым экономию производственных издержек и соответствующие возможности для понижения цен на театральные билеты.

1.4. Монополия

Ситуация с монополией предполагает наличие рыночной власти, основанной на обладании практически всем объемом определенного ресурса, необходимого для производства блага, рынок

которого монополизировать. Такими ресурсами могут быть, например, месторождения полезных ископаемых, расположенные в уникальных местах отели, патентованные изобретения и т.д.

Примеров монополии в современном мире много. Есть глобальные монополии, такие как знаменитая компания «Де Бирс», обладающая фактически полной властью на мировом рынке алмазов, или «Стандарт Ойл» в Америке конца XIX столетия. Существуют монополии в масштабах одного государства – «Газпром» или РЖД, одного города – московский метрополитен, городская телефонная сеть, городской муниципальный транспорт, небольшого населенного пункта – единственный магазин или ателье.

Возможность появления монополии является характерной особенностью и культурной деятельности, основа которой – творческий труд, представляющий по природе своей уникальный ресурс. Поэтому к числу «генераторов» монополии можно отнести памятники культуры, музеи и галереи с их уникальными коллекциями, музыкальные коллективы и отдельных исполнителей, театры и творческий потенциал театральных трупп, определенные театральные постановки и т.д.

Обычно монополист производит уникальный продукт и тем самым защищен от вхождения на рынок других производителей. При этом для максимизации прибыли он устанавливает для себя оптимальное соотношение цен и объема производства. Сопоставляя общие доходы с издержками и опираясь на рыночную власть, монополист, как правило, сокращая объемы производства данного блага, поднимает цены на свою продукцию до максимально возможного уровня.

Именно поэтому в условиях монополии цена обычно превосходит цену совершенной конкуренции, а объем продаж не достигает уровня, который имел бы место при наличии последней. В результате общество в целом несет потери.

Пример 1.3. Монополия «Стандарт Ойл». В 1870 г. Джон Рокфеллер возглавил нефтяную компанию «Стандарт Ойл» и довольно быстро сумел превратить ее в монополию на нефтяном рынке США. В результате предпринятых мер он получил возможность извлекать выгоду из монопольного положения своей компании. «Стандарт Ойл» закрыла

половину своих нефтеперерабатывающих заводов, резко сократив тем самым объем предложения на рынке нефтепродуктов. Ввиду отсутствия конкуренции компания смогла повысить цены и увеличить свою прибыль, а потребители нефтепродуктов были вынуждены покупать их по повышенной цене, ибо других продавцов не существовало. Таким образом, мы можем говорить здесь о негативных последствиях монополии для потребителей нефтепродуктов. Покажем теперь, что и в этой ситуации наблюдается типичный провал рынка. Для того чтобы доказать это утверждение, надо показать, что существует Парето-улучшение (рис. 1.3).

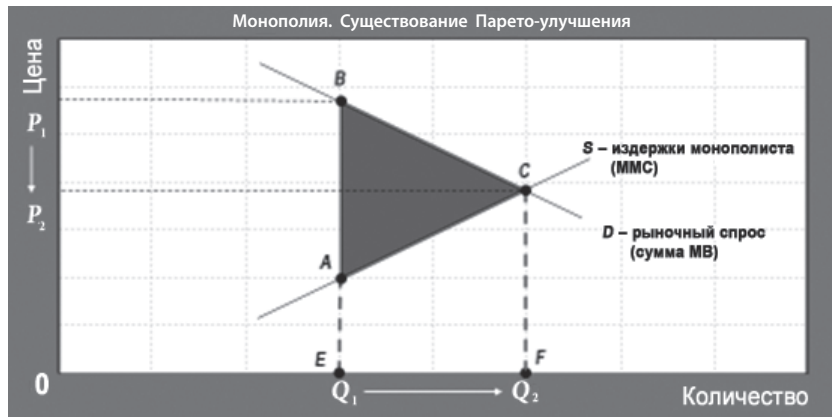


Рис. 1.3. Монополия

Рассмотрим сначала исходную точку равновесия B , где в условиях монополии прибыль достигает максимума, объем производства продукции ниже ($Q_1 < Q_2$), а цена выше ($P_1 > P_2$), чем в условиях конкуренции. Допустим теперь, что рыночная власть ослабла или утрачена вовсе и на рынке появились новые производители нефтепродуктов, что позволило увеличить совокупный объем их производства до уровня Q_2 . Перейдем теперь в точку равновесия C , где пересекаются кривая спроса D с кривой предложения S , учитывающей предложение различных производителей данного блага. В этой точке нефтепродукты производятся уже в объеме Q_2 и продаются по цене P_2 , соответствующей общественным издержкам S . Для того чтобы доказать, что в точке C распределение ресурсов является неэффективным и имеет место рыночный провал, надо показать, что при изменении объема производства нефтепродуктов от Q_1 до Q_2 , будет иметь место Парето-улучшение.

С этой целью надо сравнить увеличение размера выгод с ростом издержек. Разница между ними может быть определена как разность площадей четырехугольников $EBCF$ (увеличение выгод) и $EACF$ (рост издержек производства). Общий результат – эффект от увеличения объема производства данного блага равен площади треугольника ABC , что, собственно, и доказывает наличие Парето-улучшения. Действия «Стандарт Ойл» вызвали организованный протест жителей США, и в 1890 г. Парламент принял антимонопольный закон Шермана. В 1892 г. суд штата Огайо постановил разделить «Стандарт Ойл» на несколько частей. Суды США стали считать монополистом любую фирму, которая имеет 50% и более продаж любого товара в стране.

В целом практика показывает, что на монопольном рынке устанавливаются необоснованная высокая цена товара и слишком низкий объем его производства. При этом, как и в двух предыдущих случаях – наличия экстерналий – мотивацией опеки товаров и услуг, производимых фирмами-монополистами, является интерес общества, в данном случае направленный на ликвидацию монополии, допуск на рынок других производителей и увеличение объема производства и потребления этой продукции.

Изменения объема производства на монопольном рынке можно добиться в результате следующих стандартных действий государства:

- предельного упрощения процедуры создания фирм-конкурентов для монополиста;
- снятия всех барьеров для проникновения на монопольный национальный рынок иностранных производителей;
- принудительного разделения фирмы-монополиста на несколько частей;
- введения государственного контроля над процедурой слияния и поглощения фирм, иногда правительство должно дать согласие или запретить эти действия.

1.5. Информационная асимметрия

Существует множество рынков, где покупатели в своих решениях опираются на рыночную информацию, определяя качество товаров или услуг, которые они собираются приобрести. При

этом на таких рынках у продавцов появляется соблазн предложить покупателям продукты недостаточного качества в виде товаров, качество которых соответствует рыночным ценам. В результате возникает тенденция к уменьшению как среднего качества товаров, так и размеров рынка (негативный отбор). Речь идет об известном феномене информационной асимметрии, когда одна из предпосылок теоремы Эрроу–Дебре – наличие полной информации – не выполняется и возникает ситуация рыночного провала.

«Рынок лимонов» – такое название получил рынок подержанных автомобилей, впервые обративший внимание Джорджа Акерлофа, и, собственно, ставший предметом исследований в его знаменитой статье «Рынок “лимонов”: неопределенность качества и рыночный механизм» (*Akerlof*, 1970. Рр. 488–500).

При этом рынок подержанных автомобилей, как указывает сам автор, позволяет уловить суть более общей проблемы, связанной с отсутствием полноты информации и неопределенностью качества приобретаемых товаров и услуг, обуславливающих еще один вид изъянов рыночной модели. Поэтому в данной лекции имеет смысл кратко пересказать указанную статью, перевод которой на русский язык опубликован в альманахе «THESIS» (*Акерлоф*, 1994. С. 91–104).

Многие владельцы автомобилей недоумевают по поводу значительной разницы в ценах на новые автомобили и автомобили, которые только что покинули торговые салоны. Обычное объяснение этого феномена сводится к тому, что указанная разница представляет собой плату за удовольствие от обладания «новым» автомобилем. Дж. Акерлоф предложил другое объяснение. Предположим, что автомобили делятся по двум признакам: с одной стороны, новые и подержанные, с другой – «хорошие» и «плохие.» Новая машина может быть «хорошей», но может оказаться и «лимоном»; разумеется, то же самое верно и для подержанных машин.

Приобретая новый автомобиль, индивидуум заранее не знает, что он покупает – «хорошую» машину или «лимон». Однако ему известно, что с вероятностью q данная машина окажется «хорошей», а с вероятностью $(1-q)$ – «плохой»; предполагается, что q – это доля «хороших» машин среди всех произведенных, а $(1-q)$ – доля «лимонов». Вместе с тем владелец автомобиля, пользовавшийся

им какое-то время, способен лучше разобраться в том, что за машина ему досталась, т.е. он присваивает новую вероятность тому, что его автомобиль — «лимон». Эта оценка является более точной, чем первоначальная.

Таким образом, возникает асимметрия доступной информации, поскольку покупатели знают о качестве машин меньше, чем продавцы. В то же время «хорошие» и «плохие» подержанные автомобили должны продаваться по одной цене, ибо покупатель не может отличить «хорошую» машину от «плохой» (качество известно только продавцу). Поэтому владелец хорошей машины оказывается в неблагоприятном положении: он не может продать свою машину по ее истинной стоимости. И, наоборот, владелец «лимона» может рассчитывать на цену, превышающую ее стоимость. В этой ситуации «плохие» машины имеют тенденцию вытеснять с рынка «хорошие». Здесь мы сталкиваемся с определенной модификацией закона Грешема².

В общем случае различия в качестве товаров могут породить еще худшие последствия: «плохие» автомобили вытесняют с рынка «не совсем плохие», «не совсем плохие» — машины среднего качества, которые вытесняют «не совсем хорошие», а те, в свою очередь, «хорошие», так что рынок полностью прекратит свое существование (там же. С. 91–93).

Пример 14. Медицинское страхование. Общеизвестно, что людям в возрасте старше 65 лет бывает крайне трудно приобрести медицинскую страховку. Возникает естественный вопрос: почему ее цена не возрастает в такой степени, чтобы соответствовать повышенному уровню риска? Ответ Акерлофа состоит в том, что чем выше цена, тем больше будет среди претендентов на получение медицинской страховки тех, кто уверен, что страховка эта им понадобится. Страхователь знает лучше свое состояние здоровья, чем страховщик, что вызывает «негативный отбор». Застраховаться стремятся люди со слабым здоровьем,

2. Этот экономический закон был сформулирован лордом Томасом Грешемом — управляющим британским монетным двором при королеве Елизавете в 1560 г. — во времена, когда чеканились биметаллические деньги. Со временем монеты с большим содержанием ценного металла изымались, их накапливали и в обороте оставались металлические монеты самого низкого качества. С учетом этого Закон Грешема получил следующую формулировку: «Худшие деньги вытесняют из обращения лучшие».

о чем свидетельствует тот факт, что доля этой категории лиц в общем количестве страхующихся увеличивается, что, в свою очередь, повышает цену страхового полиса. В результате повышение цены страхового полиса сопряжено со снижением среднего уровня состояния здоровья у желающих застраховаться, так что в конечном итоге при любой цене может быть не заключено ни одного страхового контракта³. Здесь наблюдается полная аналогия с примером автомобильного рынка, где среднее качество подержанных автомобилей понижается вместе с их ценой. Это соответствует объяснению, предлагаемому в учебниках по страховому делу. «Вообще говоря, медицинские страховые полисы недоступны для людей, чей возраст значительно превышает 65 лет.. Страховые взносы слишком велики, а потому приобретение полиса может заинтересовать только самых больших пессимистов (т. е. тех, у кого здоровье самое слабое). Таким образом, для этой возрастной группы проблема негативного отбора стоит весьма остро» (*Dickerson, 1959. P. 333*). Статистика не противоречат этому выводу. Хотя потребность в медицинском страховании с возрастом увеличивается, проведенное в США в 1956 г. выборочное обследование 2 809 семей (всего 8 898 чел.) показало, что показатель охвата населения данным страхованием, в условиях которого входит оплата расходов по пребыванию в больничном стационаре, снижается с 63% в возрастной группе от 45 до 54 лет до 31% среди тех, чей возраст превышает 65 лет (*Акерлоф, 1994. С. 95–97*). Эти рассуждения позволили Дж. Акерлофу сделать вывод, что медицинскую страховку нельзя считать товаром для продажи на свободном рынке. И в связи с несостоятельностью этого рынка, страхованием вынуждено заниматься государство. Страхуя людей пожилого возраста, оно тем самым устраняет последствия негативного отбора.

Практика свидетельствует, что в каких бы формах ни проявлялись последствия асимметрии информации, все они указывают на негативное влияние, выражающееся в снижении эффективности принимаемых участниками рынка решений, функционирования самого рынка и экономики в целом, демонстрируя соответствующий рыночный провал. При этом, как и в предыдущих случаях

-
3. Здесь Дж. Акерлоф ссылается на статью Кеннета Эрроу (*Arrow, 1963*), в которой говорится о «моральном риске». Существование «морального риска» в узком смысле в равной мере неблагоприятно как для государственных, так и для частных программ медицинского страхования; «моральный риск» в широком смысле, включающий в себя и «негативный отбор», дает заметное преимущество государственным программам страхования.

провалов рынка — наличие экстерналий и монополии, мотивацией опеки товаров и услуг, в отношении производства и потребления которых характерна асимметрия информации, является интерес общества, в данном случае направленный на компенсацию информационного дефицита.

В той же статье Дж. Акерлоф рассматривает возможные институциональные решения, противодействующие влиянию неопределенности качества потребительских товаров и услуг. В числе главных — гарантии. Они есть у большинства товаров длительного пользования: продавец гарантирует покупателю, что качество товара соответствует нормальному ожидаемому уровню. Одно из следствий, естественным образом вытекающее из нашей модели, заключается в том, что риск возлагается на продавца, а не покупателя.

Другим институтом, противодействующим влиянию неопределенности качества, служат фирменные знаки, которые не только свидетельствуют о качестве товара, но и дают покупателю возможность предпринять ответные меры, если качество покупки не соответствует его ожиданиям — он просто не будет больше приобретать продукцию этой фирмы. Практика лицензирования также уменьшает неопределенность качества. Так, занятия медицинской, адвокатской практикой или парикмахерским делом требуют наличия соответствующей лицензии.

Лекция 2

«БОЛЕЗНЬ БАУМОЛЯ»

В данной лекции продолжается обсуждение теории опеканных благ, и она посвящена специальному случаю рыночных провалов, характерных для ряда отраслей гуманитарного сектора экономики. Причем если в предыдущей лекции основное внимание было уделено экономической *статике* и причинам формирования равновесий с неоптимальным распределением ресурсов (экстерналии, монополия, информационная асимметрия), то в данном случае рассматривается сравнительная *динамика* цен и издержек, обуславливающая этот особый вид провалов рыночной экономики, вызванный стагнирующей динамикой производительности.

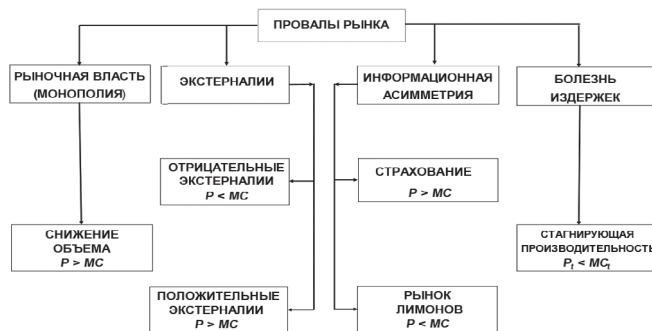


Рис. 2.1. Провалы рынка: от статики к динамике

Следует подчеркнуть, что данный вид изъянов рынка имеет непосредственное отношение к сфере культуры и искусства,

отражая «родовые» особенности культурной деятельности. Речь идет о так называемой болезни цен, или болезни издержек, обнаруженной и описанной американским экономистом Уильямом Баумодем в середине 60-х гг. XX столетия.

2.1. О «болезни цен»

Суть этого недуга заключается в том, что в некоторых ситуациях *издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт*. В ставшем уже классическим исследовании «Исполнительские искусства: экономическая дилемма», Уильям Баумоль и Уильям Боуэн обратили внимание на тот факт, что «количество труда, предназначенное для производства данного уровня продукции, постоянно во времени и фактически не зависит от новаторства и концентрации капитала» (Baumol, Bowen, 1966. P. 415).

С той поры экономисты располагают знанием об этом особом виде провала рынка, следствием которого является общепризнанная невозможность рыночной окупаемости многих видов деятельности в гуманитарном секторе экономики. Рассмотрим в качестве примера ряд фрагментов из вышедшего в 2004 г. учебника У. Баумоля и А. Блайндера «Экономикс», в котором приведено экономическое обоснование этой закономерности.

Опережающий рост затрат. Анализируя экономику США в период с 1948 по 2001 гг., Баумоль обратил внимание на тот факт, что «...индекс потребительских цен рос со средней скоростью приблизительно 3,8% за год, в то время как цена на услуги врачей повышалась со скоростью 5,3% в год. Эта разница кажется небольшой, но за 53 года она привела к тому, что посещение доктора стало обходиться на 125% дороже, если измерить визит к врачу в долларах с одинаковой покупательной способностью» (Баумоль, Блайндер, 2004. С. 274). Как показали расчеты Баумоля, аналогичную динамику имеют и расходы на образование. Так за 50 лет «затраты на учащихся в Соединенных Штатах возрасли в среднем на 7% в год» (там же. С. 274).

Статистика США демонстрирует очевидный тренд опережающего роста затрат (выше темпов инфляции) на услуги отраслей гуманитарного сектора экономики. Позже мы покажем, что эта тенденция характерна как для зарубежных стран, так и для

российской экономики. «Из-за чего указанные затраты постоянно растут? Можно ли это объяснить неэффективным управлением властей или политической коррупцией? Возможно, частично имеет место и то, и другое. Но существует и другая причина, которую нельзя избежать при любом варианте муниципального управления, каким бы эффективным и честным оно не было, и которая действует на отрасль частных услуг так же сильно, как и на общественный сектор» (там же. С. 275). Это влияние, по мнению Баумоля, будет возрастать и со временем становиться все более сильным, обуславливая «стоимостную проблему индивидуальных услуг»¹ — особый вид провалов рынка, требующий вмешательства государства.

Сравнительная динамика производительности труда. Итак, о какой же причине, «которую нельзя избежать», идет речь. Выполненные расчеты показали, что «производительность труда в промышленности и сельском хозяйстве США после Второй мировой войны повышалась со средней скоростью 2% в год, в то время как производительность преподавания в колледже за тот же период повышалась со скоростью 1% в год, а если говорить о начальном и среднем образовании, то здесь производительность труда на самом деле даже сократилась: среднее число учеников на одного учителя снизилось с 27 учеников в 1955 году до 17 — в 1999 году» (там же. С. 275–276). Таким образом, в качестве третьей причины опережающего роста затрат Баумоль называет отстающий рост производительности труда и приводит в связи с этим следующий пример.

«Издержки на удаление мусора растут не потому, что сборщики мусора работают менее эффективно, а потому, что труд в автомобильном производстве становится более эффективным, тем самым повышая потенциальную ценность сборщиков мусора с точки зрения их возможной работы на автомобильном конвейере. Заработная плата сборщиков должна повышаться, чтобы люди по-прежнему соглашались заниматься уборкой мусора» (там же. С. 277).

Данная закономерность стала «точкой отсчета» и для большинства российских исследователей в сфере культуры. Между тем, кроме фрагментарного тестирования (*Rubinstein, Baumol*,

1. В современной литературе «стоимостная проблема индивидуальных услуг» получила приведенное выше название «болезнь цен», или «болезнь Баумоля».

Baumol, 1992 а, б; *Рубинштейн*, 1991; Экономика культуры..., 2005; *Шкромада*, 2009), полной эмпирической проверке «болезнь цен» была подвергнута только в 2012 и 2017 гг. (*Рубинштейн*, 2012; *Бураков, Славинская*, 2017). Именно эти исследования легли в основу и настоящего курса лекций, в котором на реальных российских статистических данных было выполнено тестирование «болезни Баумоля».

2.2. Экономические индикаторы

За полвека, прошедших после открытия «болезни цен», ей были посвящены многочисленные теоретические и эмпирические исследования в различных секторах экономики (*Globerman, Book*, 1974; *Schwarz, Greenfield*, 1981; *Heilbrun*, 2003; *Ginsburgh, Throsby (eds.)*, 2006; *Neck, Getzner*, 2007; *Nordhaus*, 2008; *Pomp, Vujic*, 2008; *Fernandez, Palazuelo*, 2012). Следует отметить еще один аспект таких исследований. Они позволяют ответить на вопрос, насколько условия функционирования организаций искусства в постсоветское время с наблюдавшимися в этот период становлением рыночной экономики, демократизацией досуга и изменением потребительских предпочтений отразились на экономических результатах их деятельности.

Появились ли реальные основания на устранение рыночного провала, обусловленного отставанием производительности труда, и насколько обоснованы надежды на самокупаемость организаций искусства в условиях российского рыночного хозяйства, формировавшегося с начала 1990-х гг.? Наверное, тридцать лет работы театров, концертных организаций и музеев — достаточный период для проверки самых разных гипотез. При этом поиски ответов на поставленные вопросы, кроме общего теоретического исследования предполагают эмпирический анализ, в основе которого лежат необходимые статистические данные. Следует обратить внимание и на тот факт, что к традиционному объекту такого рода исследований — исполнительским искусствам (театрам и концертным организациям) — добавлены музеи. Правомерность их совместного рассмотрения можно обосновать тем, что в музеях есть два основных вида деятельности: сохранение музейного фонда (хранение, реставрация, исследования)

и предоставление услуг населению. Строго говоря, и для организаций исполнительских искусств характерны эти же виды деятельности: создание нового и поддержание текущего репертуара (репетиционный процесс, художественное оформление спектаклей, концертов, реставрация музыкальных инструментов и т. п.) и предоставление услуг населению.

Объект исследования и его направленность обуславливают соответствующий набор показателей деятельности театров, концертных организаций и музеев, рассчитанных на основе первичных форм отчетности организаций культуры: число работников; расходы на оплату труда; совокупные текущие расходы; количество посещений; доходы от продажи билетов; размер бюджетных субсидий. В данной лекции мы использовали показатели, которые были представлены в текущих ценах соответствующего года в агрегированной форме отдельно по каждому виду организаций искусства. Речь идет о театрах, сеть которых в 2010 г. составляла 579 ед., о 318 концертных организациях и 2478 музеях. С учетом цели тестирования «болезни цен», проявляющейся согласно Баумолу в динамике производительности труда и среднемесячной заработной платы, эти производные показатели были рассчитаны также отдельно по каждому виду организаций искусства.

Здесь требуется определенный комментарий. Дело в том, что, рассматривая показатели производительности труда, следует учитывать особенности измерения результатов деятельности театров, концертных организаций и музеев. Речь идет о специфике создаваемого художественного продукта, который во многих случаях трансформируется в культурные услуги, объем которых измеряется числом посещений, а для исполнительских искусств — и числом спектаклей (концертов). Учитывая данное обстоятельство, натуральный показатель производительности труда в театрах и концертных организациях можно определить как число посещений за год в расчете на одного работника.

Несколько иная ситуация характерна для музеев, где, как уже отмечалось, нет полного аналога числу спектаклей (концертов) и, фактически, нет никакого выбора: показатель производительности труда определяется лишь числом посещений за год в расчете на одного работника музея. Поэтому в качестве натурального измерителя конечной продукции театров, концертных организаций

и музеев, используемого в расчетах производительности труда, применялся единый показатель — число посещений. Причем вызвано это не только соображениями унификации применяемого подхода, но и чисто содержательными аргументами, которые представлены в известной дискуссии об измерителях объема производства культурных благ (*Throsby, Withers, 1979. P. 1113; Schwarz, 1987. P. 10; Рубинштейн, 1991. С. 44–48*).

Для решения поставленных задач рассмотрим сорокалетние временные ряды, включающие равные хронологические отрезки: информацию о деятельности российских организаций исполнительских искусств в период 1971–1990 гг. и показатели работы театров, концертных организаций и музеев в 1991–2010 гг. Из-за отсутствия достоверной музейной статистики в период 1971–1990 гг. ограничимся исполнительскими искусствами. При этом большая часть информации, относящейся к советскому периоду 1971–1990 гг., представлена в ведомственной статистике, доступ к которой всегда затруднен². Что касается временных рядов в период 1991–2010 гг., то они были построены на основе агрегированных данных по 80 регионам России. Указанная база данных формируется Государственным информационным вычислительным центром (ГИВЦ) Минкультуры Российской Федерации по специальным формам отчетности, согласованным с Росстатом.

Надо специально сказать об особенностях временных рядов большинства показателей, обусловленных трансформационными процессами 1991–2010 гг. (*Ясин, Андрущак и др., 2011. С. 77–96*). Главная трудность исследования экономических показателей в указанный период связана с наблюдавшимся сжатием экономики и очень высоким уровнем инфляции, особенно в первое десятилетие (1991–2000 гг.), когда, по данным Росстата, цены выросли почти в 16 тыс. раз. С учетом этого обстоятельства и необходимости изучения сверхинфляционной динамики все стоимостные показатели

2. Часть этих данных (1971–1990 гг.) была опубликована в виде приложений к уже упоминавшейся монографии (*Рубинштейн, 1991*). Кроме того, указанная база данных была использована как в собственных исследованиях одного из авторов этого учебника (*Rubinstein, 1987, 1997*), так и в совместных работах с Уильямом Баумолем (*Rubinstein, Baumol, Baumol, 1992a, b*). На эту, редкую для того времени, информацию ссылались и другие авторы (*Peacock, 1991. Pp. 1–18*).

деятельности организаций исполнительских искусств и музеев были пересчитаны с помощью дефлятора ВВП в цены 1990 г.

Особенность расчетов, представленных в этой части курса лекций, и их новация связаны с подходом к тестированию «болезни цен». Его суть состоит в выявлении симптомов данного недуга не внутри отдельно взятой сферы культуры, а посредством изучения организаций искусства в качестве элемента единого народнохозяйственного комплекса. Поэтому и сам анализ базируется не столько на внутриотраслевых факторах, сколько на сопоставлении показателей деятельности организаций искусства с индикаторами макроэкономической динамики. Именно с этой целью мы используем временные ряды макроэкономических характеристик российской экономики, представленные в базе данных Росстата. Речь идет о показателях общей численности занятых, объеме ВВП и среднемесячной реальной заработной плате в ценах 1990 г., а также дефляторе цен к 1990 г.

Реализация такого подхода потребовала, во-первых, конструирования системы специальных индексов, характеризующих соотношение производительности труда, заработной платы и цен в организациях искусства и экономике в целом, во-вторых, построения трехмерного индексного пространства, в координатах которого может быть описана динамика результатов деятельности театров, концертных организаций и музеев, в-третьих, разработки соответствующей эконометрической модели, количественно измеряющей расходы, доходы и убытки организаций искусства в виде линейных функций, аргументами которой являются координаты указанного индексного пространства.

2.3. Феномен «отставания производительности»

Как утверждали в своем классическом труде Баумоль и Боуэн, отставание производительности труда в организациях исполнительских искусств от производительности в целом по экономике является главной причиной роста их издержек, составляющего суть «болезни цен». Поэтому процесс диагностики надо начать непосредственно с анализа динамики показателей производительности труда в сфере искусства, сравнив их с таковыми в российской экономике.

На приведенном ниже графике можно заметить, что, во-первых, производительность труда в экономике на всем временном

интервале 1991–2010 гг. превосходила производительность труда в театрах, концертных организациях и музеях. Иначе говоря, сформулированный Баумолем и Боуэном теоретический тезис об «отставании производительности» в сфере искусства имеет место и в реальных условиях российской экономики. Во-вторых, производительность труда в исполнительских искусствах и музеях снижается как при падении общей производительности (период 1991–1995 гг.), так и в ситуациях ее роста (начиная с 1996 г.) вне зависимости от состояния экономики. В-третьих, многократно проверенный в экономиках разных стран феномен «отставания производительности» труда для российской действительности, по-видимому, следует заменить более сильным утверждением: производительность труда в организациях исполнительских искусств и музеях в тот период имела устойчивую понижательную тенденцию (рис. 2.2).

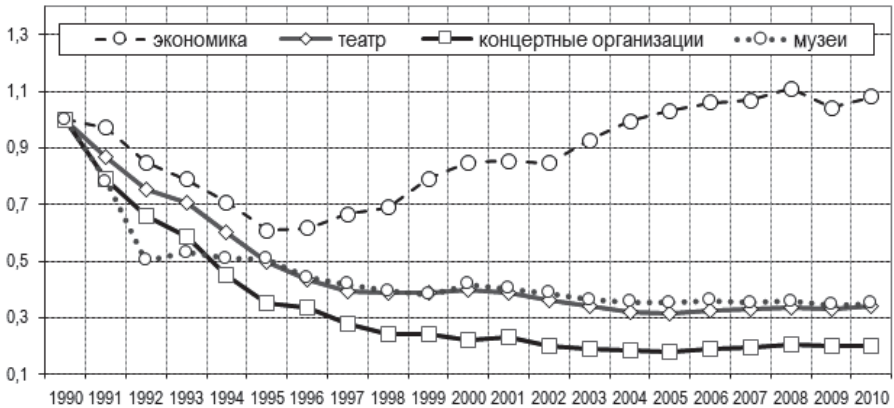


Рис. 2.2. Индексы производительности труда в искусстве и экономике в постоянных ценах 1990 г. (1990=1)

Этот вывод, основанный на ретроспективных расчетах, интересен сам по себе и требует некоторых объяснений. Выскажем несколько гипотез. Одна из них состоит в том, что снижение производительности труда в исполнительских искусствах и музеях обусловлено сокращением спроса на эти виды культурных благ, вызванным расширением возможностей проведения досуга в России и усиливающейся конкуренцией за свободное время населения. Распространение массовой культуры при одновременном росте

домашних форм потребления искусства — развитие телевидения в 1970-е гг., аудио- и видеопродуктов в 1980-е гг., компьютерных игр и Интернета в конце XX и начале XXI столетия — представляет собой общую тенденцию, которая и определила снижающуюся динамику посещаемости спектаклей, концертов и музеев в России.

В подобном снижении уровня потребления живых видов искусства Россия «догоняет» развитые страны Европы и Северной Америки. Два «великих цивилизационных тренда» — процессы глобализации и быстрого распространения компьютерных и информационно-коммуникационных технологий — принципиально трансформировали институциональную среду, изменив ценностные ориентации и нормы поведения в российском обществе, влияющие на художественные предпочтения и спрос на культурные блага.

К этому добавим, что кроме сокращения спроса на живые исполнительские искусства и услуги музеев, свой вклад в снижение производительности внес, по-видимому, и рост общей занятости в театрах, концертных организациях и музеях, которая увеличивалась вместе с расширением сети этих организаций. Причем сорокалетние наблюдения за численностью работников в данной сфере позволяют обнаружить некий парадокс. Дело в том, что занятость в этот период росла, несмотря даже на отрицательную динамику производительности труда и сокращение потребительского спроса на данные виды культурных благ.

Так, среднегодовое число спектаклей в расчете на один театр сократилось в указанный период в 2,1 раза, число зрителей на один спектакль — в 2,0 раза, а число зрителей на один театр — в 4,2 раза. При этом сеть театров, как и численность работников, выросла за это же время в 1,9 раза. Примерно такая же ситуация наблюдалась в концертной деятельности, где число организаций увеличилось с 1971 по 2010 г. почти в 4 раза, численность работников — в 2,4 раза при падении производительности труда в 8 раз.

Подобные же результаты продемонстрировали и музеи: в период 1991–2010 гг. число музеев выросло в 2 раза, численность работников — в 2,5 раза при сокращении числа посетителей на один музей в 2,3 раза и падении производительности труда в 2,8 раза. Можно констатировать, что в течение последних сорока лет наблюдалось увеличение сети организаций исполнительских искусств

и музеев, сопровождавшееся ростом занятости при снижении объема потребления культурных благ (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Динамика производительности и занятости в театрах, концертных организациях и музеях (среднегодовой темп прироста за период, %)

| Годы | Театры | | Концертные организации | | Музеи | |
|-----------|--------------------|-----------|------------------------|-----------|--------------------|-----------|
| | производительность | занятость | производительность | занятость | производительность | занятость |
| 1971–1980 | –1,1 | 1,5 | –3,4 | 5,4 | нет свед. | нет свед. |
| 1981–1990 | –2,1 | –0,3 | –2,8 | –0,2 | нет свед. | нет свед. |
| 1991–2000 | –6,0 | 3,8 | –7,8 | 2,7 | –5,8 | 8,3 |
| 2001–2010 | –1,5 | 2,2 | –1,0 | 2,3 | –1,6 | 3,5 |
| 1971–1990 | –1,5 | 0,5 | –2,6 | 2,6 | нет свед. | нет свед. |
| 1991–2010 | –3,3 | 3,4 | –4,0 | 2,8 | –3,2 | 7,4 |
| 1971–2010 | –1,9 | 2,1 | –2,3 | 3,4 | нет свед. | нет свед. |

Судя по всему, такая динамика обнаруживает некий специфический вектор бытования искусства, характерный для последнего двадцатилетия существования СССР и первого двадцатилетия новой России. В качестве обоснования этой гипотезы можно предложить следующее объяснение.

Если создание предприятий соответствует обычно спросу — он рождает предложение, то появление новых театров, концертных организаций и музеев продиктовано особой потребностью в самовыражении творческих личностей, часто опережающей вкусы и пристрастия публики. Мы наблюдаем тенденцию, когда предложение опережает зрительский спрос. Способствовал этому и процесс ослабления административных ограничений, который наблюдался в период 1991–2010 гг., когда были сняты многие регламентации создания новых организаций в сфере искусства³.

Выплеснувшаяся из административных оков энергия в форме небольших, экспериментальных театров, концертных коллективов, музеев и галерей не всегда и даже не часто получала позитивный отклик в зрительском поведении. Это и породило

3. Это подтверждают и статистические данные: около 75% прироста сети театров, 85% прироста концертных организаций и все 100% увеличения сети музеев приходятся на 1991–2010 гг.

отмеченный выше парадокс, который, строго говоря, требует культурологических исследований. Для целей же настоящего анализа важен сам факт отставания производительности труда в сфере искусства.

Иначе говоря, за двадцатилетие новой России предпосылки «болезни цен» никуда не исчезли. И, как утверждают многие исследователи, принципиальное изменение такой динамики маловероятно⁴. Не повторяя их, заметим, что из пяти возможных факторов, способствующих росту производительности труда в сфере искусства, Джеймс Хейлбрун выделяет в качестве наиболее реального лишь «экономия на масштабах — следствие увеличения продолжительности сезонов» (*Heilbrun*, 2003. P. 92)⁵.

При этом Баумоль и Боуэн подчеркивают, что организации исполнительских искусств «не могут даже надеяться догнать производительность труда в целом по экономике» (*Baumol, Bowen*, 1966. P. 165). Статистические данные подтверждают этот вывод: в России, как и других странах, феномен «отставания производительности» является фундаментальной характеристикой деятельности организаций исполнительских искусств и музеев. При этом само отставание производительности увеличивалось в театрах и музеях в среднем на 3,4% в год, в концертных организациях — на 4,1% (табл. 2.2).

Завершая описание феномена отставания производительности, сформулируем несколько замечаний. Во-первых, с учетом динамического характера «болезни цен» и для удобства последующего анализа имеет смысл ввести специальный индекс — индекс Баумоля B_1 , равный темпу годового прироста отношения производительностей в организациях искусства к средней производительности труда в экономике.

-
4. Излюбленный пример Баумоля, свидетельствующий о невозможности роста производительности труда в исполнительских искусствах, стал общим местом многих публикаций, посвященных данной теме. Речь идет о том, что производительность четырех музыкантов, исполняющих квартет Бетховена, сегодня такая же, как и 200 лет назад.
 5. Любопытно, что вслед за Баумолем (*Baumol, Bowen*, 1966. P. 163) Хейлбрун также считает, что «улучшение условий для публики посредством кондиционирования воздуха» обеспечивает увеличение продолжительности сезона (*Heilbrun*, 2003. P. 91). В российской практике такая связь не прослеживается. Более того, статистика свидетельствует о сокращении в период 1991–2010 гг. числа мероприятий (в среднегодовом исчислении), приходящихся на одну организацию: в театрах — с 371 до 243 спектаклей, в концертных организациях — с 1476 до 232 концертов.

Таблица 2.2. Динамика отношения производительности труда в театрах, концертных организациях и музеях к производительности труда в экономике (среднегодовые темпы прироста, %)

| Годы | Театры | Концертные организации | Музеи |
|-----------|--------|------------------------|-------|
| 1991–1995 | –3,7 | –8,5 | –3,3 |
| 1996–2000 | –6,8 | –6,2 | –6,8 |
| 2001–2005 | –3,3 | –1,7 | –3,0 |
| 2006–2010 | 0,2 | 0,2 | –0,3 |
| 1991–2010 | –3,4 | –4,1 | –3,4 |

Во-вторых, отрицательные значения этого индекса Баумоля ($B_1 < 0$) указывают на увеличение отставания производительности в искусстве от таковой в экономике, и, наоборот, его положительные значения ($B_1 > 0$) свидетельствуют о сокращении существующего разрыва. В-третьих, выполненный анализ позволяет утверждать, что феномен «отставания производительности» отражает объективную закономерность, обуславливающую специфику экономической динамики в сфере искусства. В этом контексте предложенный индекс Баумоля B_1 можно отнести к *экзогенным* характеристикам деятельности театров, концертных организаций и музеев.

Лекция 3

СИМПТОМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ «БОЛЕЗНИ ЦЕН»

Одна из главных гипотез, выдвинутых У. Баумодем и У. Боуэном в их знаменитом исследовании, заключается в предположении, что, несмотря на отставание производительности труда, заработная плата в сфере искусства увеличивается, причем вслед за ростом ее в экономике. Об этом также писали многие авторы. Хейлбрун, в частности, данное положение обосновывает тем, что организации искусства конкурируют в найме работников на общенациональном интегрированном рынке труда (*Heilbrun, 2003. P. 92*). Известны и другие объяснения, согласно которым рост заработной платы в сфере искусства поддерживается, например, исходя из политики выравнивания доходов (*Костина, 1999; Экономика культуры, 2005*).

3.1 Догоняющая динамика заработной платы

Не углубляясь в эту аргументацию, имеет смысл исходную посылку Баумоля и Боуэна проверить на конкретном статистическом материале. Приведенные графики на рис. 3.1–3.3 и данные табл. 3.1 свидетельствуют о том, что в период падения общей производительности труда театров (1991–1995 гг.) заработная плата в театрах, концертных организациях и музеях снижалась почти теми же темпами, что и в целом по экономике, демонстрируя одинаковую направленность с динамикой производительности труда.

Однако начиная с 1996 г., когда общая производительность постоянно возрастала, обуславливая рост заработной платы по экономике в целом, ситуация меняется, причем радикально (табл. 3.1).



Рис. 3.1. Динамика производительности и реальной заработной платы в театрах и экономике (1990=100)



Рис. 3.2. Динамика производительности и реальной заработной платы в концертных организациях и экономике (1990=100)



Рис. 3.3. Динамика производительности и реальной заработной платы в музеях и экономике (1990=100)

Таблица 3.1. Среднегодовые темпы прироста производительности и заработной платы в театрах, концертных организациях, музеях и по экономике в целом (%)

| | 1991–1995 гг. | | 1996–2010 гг. | |
|------------------------|--------------------|------------------|--------------------|------------------|
| | производительность | заработная плата | производительность | заработная плата |
| Экономика в целом | –7,8 | –14,3 | 5,2 | 10,7 |
| Театры | –10,1 | –15,7 | –2,1 | 15,1 |
| Концертные организации | –13,0 | –16,1 | –2,8 | 14,8 |
| Музеи | –9,8 | –14,8 | –2,1 | 14,2 |

В этот период динамика заработной платы в театрах, концертных организациях и музеях имеет противоположную направленность по отношению к продолжающей снижаться производительности труда, что, собственно, и соответствует гипотезе Баумоля и Боуэна, повторенной Хейлбруном: «Заработные платы исполнителей со временем должны повышаться в такой же пропорции, что и заработные платы в общей экономике» (Heilbrun, 2003. P. 92).

Итак, расчеты показали, что в исполнительских искусствах и музеях динамика заработной платы фактически не зависит от производительности труда, но привязана к изменениям средней оплаты труда в экономике, демонстрируя «параллельный тренд». Данный вывод можно подтвердить, подвергнув проверке на коинтеграцию¹ разности логарифмов заработных плат в организациях искусства и экономике в целом. Результаты такого анализа приведены в табл. 3.2.

Таблица 3.2. Результаты проверки на стационарность показателей заработной платы

| | Отвержение нулевой гипотезы о существовании единичного корня Augmented Dickey-Fuller test | | | |
|------------------------|---|--------------|---|--------------|
| | логарифм заработной платы | | разность логарифмов заработной платы в исполнительских искусствах и экономике в целом | |
| | <i>t</i> -Statistic | <i>Prob.</i> | <i>t</i> -Statistic | <i>Prob.</i> |
| Экономика в целом | 0,897 | 0,999 | – | – |
| Театры | –0,268 | 0,984 | –4,212 | 0,022 |
| Концертные организации | 0,380 | 0,997 | –2,080 | 0,517 |
| Музеи | –0,082 | 0,988 | –2,834 | 0,206 |

1. Коинтегрированность является важным свойством многих экономических переменных, которое означает, что, несмотря на случайный характер изменения отдельных из них, существует зависимость между ними, которая приводит к некоторому совместному, взаимосвязанному изменению.

Данные табл. 3.2 свидетельствуют, что нулевая гипотеза о наличии единичного корня с трендом не отвергается как для организаций исполнительских искусств и музеев, так и для экономики в целом. Иначе говоря, показатели логарифмов заработной платы не являются стационарными. Тестирование же разности логарифмов заработных плат в театрах и экономике в целом продемонстрировало стационарность этого показателя на 5%-ном уровне значимости (табл. 3.2). Таким образом, можно считать доказанным факт коинтеграции с коэффициентом 1 логарифмов заработной платы в театрах и экономике в целом.

Заметим, что этот вывод является более сильным, нежели гипотеза Баумоля о «параллельном тренде» заработной платы в исполнительских искусствах. Что касается концертных организаций и музеев, то выполненные расчеты коинтеграцию не обнаружили. Вместе с тем статистические данные свидетельствуют, что для заработной платы в концертных организациях и музеях характерна динамика, близкая к таковой в театрах и экономике в целом. И хотя заработные платы в концертных организациях и музеях нельзя считать коинтегрированными, они подчиняются общей тенденции, отклонения от которой отражают особенности данной сферы деятельности.

Учитывая же известное свойство логарифмов, указанные отклонения могут быть описаны с помощью показателя отношения среднемесячной заработной платы в театрах, концертных организациях и музеях к среднемесячной в экономике. Поэтому, как и в случае с производительностью труда, имеет смысл ввести специальный индекс – индекс Баумоля B_2 , измеряющий темп прироста (к предыдущему году) этого отношения.

Нетрудно показать, что данный индекс также принадлежит к экзогенным характеристикам и отражает еще один макроэкономический тренд, в соответствии с которым главной предпосылкой увеличения заработной платы в исполнительских искусствах и музеях является повышение средней заработной платы в экономике, обусловленное ростом ВВП. Кроме того, и здесь отрицательные значения индекса Баумоля ($B_2 < 0$) указывают на отставание заработной платы в театрах, концертных организациях и музеях от роста таковой в экономике, и, наоборот, положительные его значения ($B_2 > 0$) свидетельствуют об опережающей динамике заработной платы в сфере искусства.

3.2. Компенсационный рост цен на билеты

Экономическая практика организаций исполнительских искусств и музеев сталкивается с ситуацией, когда из-за отставания производительности их расходы растут быстрее общего уровня цен, порождая возрастающий дефицит доходов в этой сфере. Это положение также было сформулировано Баумолем и Боуэном, для обоснования которого авторы пользовались еще одним предположением. Они исходили из того, что доходы в данной сфере не имеют стандартного механизма роста, основанного на возрастании производительности труда, и потому практически единственной возможностью компенсации увеличивающихся затрат является рост цен на услуги организаций исполнительских искусств (*Baumol, Bowen, 1966. P. 201*).

При этом повышение цен, как известно, создает дополнительные риски снижения посещаемости и доходов этих организаций. И хотя некоторые исследователи продемонстрировали наличие временных периодов, когда при росте цен на билеты дефицит доходов по отдельным видам искусства снижался (*Schwarz, Peters, 1983; Felton, 1994; Towse (ed.), 1997. P. 351*), вопрос о том, могут ли цены на билеты расти быстрее инфляции, не приводя к снижению посещаемости и доходов, остается открытым. Попыткам решения этого вопроса были посвящены многочисленные исследования. Сошлемся в связи с этим на обзорную статью Луиса Леви-Гарбуа и Клода Монмаркетта, которые пишут: «Более вероятно, что спрос на искусства эластичен по цене и что искусство – товар роскоши. Но это предположение исходит скорее из теоретических гипотез, чем из хорошо смоделированной эмпирической оценки» (*Levy-Garboua, Montmarquette, 2003*).

Отметим, что «хорошо смоделированной оценки» пока не получилось. Так, несколькими годами позже в очередном обзорном докладе, представленном в Вене на 14 Международном конгрессе по экономике культуры, Брюс Симэн отмечает, что, несмотря на усилия социологов, психологов, маркетологов и экономистов, «никаких особых доказательств того, что использование более сложных эмпирических методов дало более полное представление о поведении публики исполнительских искусств, не получено» (*Seaman, 2006. P. 5*).

Однако и здесь можно констатировать некоторое приращение знаний. Так, многочисленные эмпирические работы, направленные на изучение аудитории исполнительских искусств и часто дающие весьма схожие результаты, позволили установить основные характеристики публики, посещающей театральные спектакли и концерты классической музыки. Выполненные исследования свидетельствуют, в частности, что публика живых исполнительских искусств, как правило, достаточно образована, принадлежит к среднему классу и имеет хорошо оплачиваемую работу (*Kurabayashi, Ito, 1992. Pp. 275–287; Towse, 1994; Pietro-Rodriguez, Fernandez-Blanco, 2000. Pp. 147–164; Автономов, 2011*).

К таким же выводам пришли российские исследователи. Среди часто встречающихся результатов выделим следующие характеристики публики: в значительной своей части — это люди от 20 до 45 лет (45,7%), имеющие высшее образование (более 45,2%) и постоянную работу (45,0%), оценивающие свой доход как средний (около 49,9%). В этом контексте важными представляются выводы о более сильном влиянии на посещаемость образования, нежели величины дохода респондента и, главное, о существовании ее зависимости от посещения спектаклей и концертов в прошлые годы и уровня текущих цен на билеты организаций исполнительских искусств.

Вместе с тем, кроме теоретических интенций о том, что при повышении цен на билеты посещаемость организаций исполнительских искусств снижается, обобщающих социологических опросов, в которых респонденты указывали бы на высокие цены как на фактор, препятствующий посещаемости, статистических исследований эластичности спроса и дохода по ценам на культурные блага в России не было². В целом же можно констатировать, что каких-то принципиальных результатов в отношении взаимосвязей поведения публики и цен на билеты, а также по поводу способности

-
2. Исключение составляет социологическое исследование зрителей театра, осуществленное Союзом театральных деятелей РФ, Государственным институтом искусствознания и Школой-студией МХАТ в 2019 г., охватившее более 12 тыс. респондентов из всех регионов России. Полученная социологическая информация и результаты экономического анализа свидетельствуют, что из-за коммерциализации деятельности театров, вызвавших сверхинфляционный рост цен на билеты, около 30% респондентов испытывают материальные трудности посещения спектаклей. Более всего «страдают» студенты и пенсионеры, что не только ухудшает качество их жизни, но и оказывает негативное влияние на воспроизводство театральной аудитории (*Рубинштейн, 2019а*).

последних компенсировать возрастающие издержки организаций искусства, подтвержденных соответствующими эконометрическими расчетами, за исключением уже упоминавшейся работы 2012 г. (Рубинштейн, 2012), пока не получено ни в отечественных, ни в зарубежных трудах.

В целях удобства изложения сделаем уточняющее замечание. Оно относится к интерпретации показателей динамики цен. Дело в том, что тестирование «болезни цен» предполагает анализ не столько самих цен на билеты в театры, концертные организации и музеи, сколько сопоставление их динамики с ростом средних цен в экономике (рис. 3.4)³.

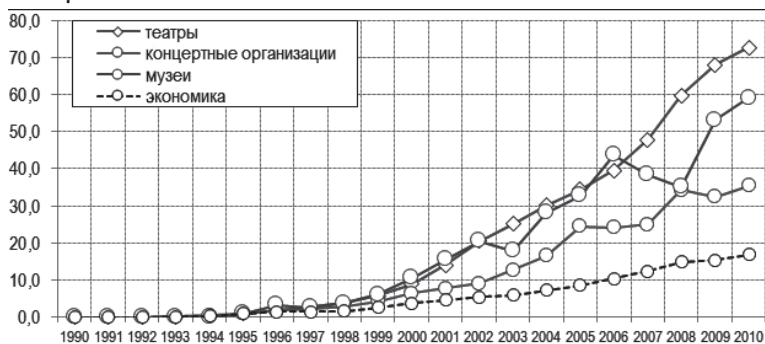


Рис. 3.4. Динамика средних цен на билеты в организациях искусства и средних цен в экономике (1995 = 1)

С учетом этого следует рассматривать не текущие цены организаций искусства, а их скорректированные аналоги, рассчитанные в каждом году в виде отношения текущих цен к величине дефлятора соответствующего года. В данном случае отрицательные значения индекса Баумоля ($B_3 < 0$) указывают на более медленное повышение цен на билеты по отношению к общему росту цен в экономике, и, наоборот, его положительные значения ($B_3 > 0$) свидетельствуют о сверхинфляционной динамике текущих цен в театрах, концертных организациях и музеях.

3. С учетом галопирующей инфляции в начале 90-х гг. прошлого столетия и не высокой достоверности имеющейся информации о динамике цен на билеты в театры, концерты и музеи в период 1990–1993 гг. расчеты выполнены в основном для временных рядов 1994–2010 гг.

Данные, приведенные на рис. 3.4, свидетельствуют, что при наличии явно выраженной тенденции сверхинфляционного роста цен на культурные блага были временные отрезки, когда наблюдались отклонения от общего тренда. Иначе говоря, текущие цены на билеты в театры, концертные организации и музеи при их обгоняющей динамике в течение всего периода 1994–2010 гг. демонстрировали все же некоторую волатильность, соответствующую их опережению или отставанию от роста общего уровня цен в российской экономике. Учитывая данное обстоятельство, вполне уместно, как и при описании феномена «отставания» производительности труда и «параллельного тренда» заработной платы, ввести в анализ еще один специальный индекс – индекс Баумоля B_3 , измеряющий темп прироста отношения текущих цен организаций искусства к общему уровню инфляции.

3.3. Дефицит дохода

Рассмотренные индексы Баумоля B_1 , B_2 , B_3 обеспечили достаточно удобный статистический инструментарий, позволяющий регулярно измерять состояние дел в организациях искусства, тестируя последние на наличие симптомов «болезни цен». При этом отрицательные значения указанных индексов соответствуют отставанию производительности труда, заработной платы и цен от роста аналогичных показателей макроэкономической динамики, и, наоборот, положительные значения свидетельствуют об их опережающем росте. Однако измерения симптомов «болезни цен» ничего не говорят о ее последствиях, о способности «инфицированных» этим недугом театров, концертных организаций и музеев компенсировать свои издержки за счет доходов от продажи билетов. Понято, что ответ на данный вопрос может быть получен лишь при наличии адекватного измерителя, в качестве которого рассматривают обычно показатель дефицита доходов – разность между расходами и доходами организаций культуры в расчете на одно посещение (Heilbrun, 2003. P. 95).

Существующие статистические данные свидетельствуют, что начиная с 1996 г. когда прекратилось обвальное сжатие российской экономики, удельный (в расчете на одно посещение) дефицит дохода организаций искусства демонстрирует устойчивую

тенденцию роста: по театрам – в среднем на 14,5% в год, по концертным организациям – на 17,3%, по музеям – на 4,2%. Динамика данного показателя отражена в табл. 3.3 и на рис. 3.5.

Таблица 3.3. Среднегодовой темп прироста дефицита дохода в расчете на одно посещение (в ценах 1990 г., %)

| Годы | Театры | Концертные организации | Музеи |
|------------------|-------------|------------------------|------------|
| 1991–1995 | 43,3 | 57,0 | 18,1 |
| 1996–2000 | 11,0 | 11,9 | 6,3 |
| 2001–2005 | 15,5 | 15,4 | 6,6 |
| 2006–2010 | 0,6 | 2,3 | 3,1 |
| 1996–2010 | 14,5 | 17,3 | 4,2 |

Продолжится ли эта тенденция в будущем или можно рассчитывать на ремиссию «болезни цен» в российской экономике? Вопрос этот далеко не тривиальный и простой экстраполяцией решить его невозможно.



Рис. 3.5. Динамика дефицита дохода в расчете на одно посещение театров, концертных организаций и музеев (в ценах 1990 г., 1995 = 100%)

В качестве примера еще раз процитируем Баумоля и Боуэна, которые, сравнивая экономические результаты деятельности театров в Англии и США в период 1950–1960 гг., отмечали, что «издержки за послевоенный период возросли в ежегодном размере около 4%, когда цены повысились между 1 и 2%» (Baumol, Bowen, 1966. P. 201). Исходя из такой динамики, получившей подтверждение и в других международных сопоставлениях (Италия, Швеция),

они экстраполировали указанный тренд на 70-е гг. XX столетия. Предположив, что в этот период расходы организаций исполнительских искусств будут расти на 5–7% в год, а доходы увеличиваться лишь на 3,5–5,5%, авторы сделали предсказание о непрерывном будущем росте дефицита доходов (*ibid.* Рр. 390–401).

Однако последующая проверка этого прогноза Фондом Форда показала не столь однозначные результаты. Так, по данным указанного исследования, относительная величина дефицита доходов в период 1965–1971 гг. выросла по некоммерческим театрам и симфоническим оркестрам, но понизилась в опере, балете и компаниях современного танца (Ford Foundation..., 1974. Рр. 388–393). В 90-е гг. в разных странах были обнаружены и другие свидетельства, указывающие на возможность «экономической ремиссии» в исполнительских искусствах, временную, по словам Рут Таувз, «приостановку воздействия болезни цен» по причине чрезвычайно высокой инфляции и, как следствие, политики сокращения затрат (Towse (*ed.*), 1997. Р. 351). Это позволило Хейлбруну сделать и более общий вывод: «в целом зловещие предсказания того, что отставание производительности приведет к неизбежно растущему дефициту доходов, оказались ошибочными» (Heilbrun, 2003. Р. 96).

Не думаем, что 1970–1990-е гг. дают основания для столь категоричного вывода. Если и можно говорить об ошибочности прогноза Баумоля и Боуэна, то лишь в части его абсолютизации. И раньше, и в последней четверти XX столетия были периоды времени, когда в деятельности некоторых организаций культуры наблюдалось снижение дефицита дохода. Принимая же во внимание трендовый характер «болезни цен», указывающей на то, что из-за феномена «отставания» производительности труда расходы организаций культуры растут в *тенденции* быстрее, чем цены на культурные блага и, делая акцент на словах «в тенденции», хотим еще раз подчеркнуть фундаментальность закономерности, выявленной Баумолем и Боуэном.

Приведенные в табл. 3.4 данные свидетельствуют, что ежегодный рост расходов опережал и рост цен на билеты, и рост доходов организаций исполнительских искусств. Так, в театрах расходы в годовом исчислении увеличивались в среднем на 15,4%, доходы — лишь на 1,9%. И это притом что цены на театральные билеты

Таблица 3.4. Среднегодовой темп прироста цен, доходов и расходов в театрах, концертных организациях и музеях в 1971–2010 гг. (в ценах 1990 г., %)

| Годы | Театры | | | Концертные организации | | | Музеи | | |
|-----------|------------|-------------|-------------|------------------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|
| | цены | доходы | расходы | цены | доходы | расходы | цены | доходы | расходы |
| 1971–1975 | 12,4 | 13,1* | 7,9* | 7,9 | 5,8 | 7,1 | – | – | – |
| 1976–1980 | 5,6 | 5,7 | 5,7 | 4,0 | 6,3 | 6,5 | – | – | – |
| 1981–1985 | 2,4 | 3,0 | 3,0 | 1,3 | 0,1 | 0,6 | – | – | – |
| 1986–1990 | 7,8 | 0,8 | 32,1 | 2,9 | –3,0 | 0,4 | – | – | – |
| 1991–1995 | –14,3 | –16,7 | 12,6 | –12,1 | –17,1 | –12,7 | –4,2 | –17,1 | 6,0 |
| 1996–2000 | 26,6 | 24,0* | 11,3* | 13,9 | 6,3* | 6,0* | 36,0 | 4,7* | 3,4* |
| 2001–2005 | 14,1 | 0 | 16,1 | 13,3 | 10,9 | 14,6 | 7,0 | 0 | 8,7 |
| 2006–2010 | 1,6 | 4,9* | 3,1* | –5,1 | –2,2 | 4,2 | –1,5 | –0,1 | 3,6 |
| 1991–2010 | 1,1 | –1,5 | 21,6 | –0,9 | –3,7 | –0,1 | 8,8 | 7,1 | 7,9 |
| 1971–2010 | 7,4 | 1,9 | 15,4 | 1,7 | –1,6 | 2,2 | – | – | – |

* Отставание роста расходов от роста доходов.

росли ежегодно в среднем на 7,4%. Иначе говоря, 5,5% прироста цен «расходовалось» на компенсацию снижающейся производительности труда в театрах. Аналогичная ситуация наблюдается в динамике основных показателей концертных организаций. И здесь весь прирост цен на билеты – в среднем на 1,7% в год, был «израсходован» на частичную компенсацию падающей производительности, что, впрочем, не предотвратило общее сокращение сборов от продажи билетов в среднем более чем на 1,5% в год.

Почти такая же ситуация наблюдается и при рассмотрении менее длительного периода – с 1991 по 2010 гг., без учета работы организаций исполнительских искусств в советское время. В российское двадцатилетие расходы по-прежнему опережают рост доходов: в театрах более чем на 20% в год, в музеях – на 0,8% в год, в концертных организациях расходы снижаются на 3,6% в год медленнее падения доходов. При этом наблюдавшийся существенный рост цен на билеты в музеи – в среднем 8,8% в год – также не смог изменить общую тенденцию возрастания дефицита доходов.

Вместе с тем при уменьшении горизонта анализа до пяти лет – переход от рассмотрения с высоты «птичьего полета» к исследованиям «под микроскопом», когда заметными оказываются условия и результаты деятельности организаций культуры

в конкретных обстоятельствах, обнаруживаются факты нарушения общей закономерности, в данном случае – «болезни цен». Нетрудно заметить в частности, что в период 1996–2000 гг. расходы театров, концертных организаций и музеев росли медленнее, чем доходы от продажи билетов, обуславливая снижение дефицита доходов⁴. Дополняют этот список исключений из общего правила результаты деятельности театров в периоды 1971–1975 гг. и 2006–2010 гг., когда расходы также росли медленнее доходов.

Не вдаваясь в причины таких отклонений, анализ которых представляет самостоятельный интерес, подчеркнем еще раз трендовый характер «болезни цен», которая, будучи особенно заметной на больших интервалах времени, в отдельные его периоды демонстрирует снижение дефицита дохода. Поэтому и в данном случае целесообразно ввести еще один специальный индекс, но уже не симптомов «болезни цен», а ее последствий. Речь идет об эндогенной характеристике деятельности организаций искусства – общем индексе Баумоля B , измеряющем темп годового прироста дефицита дохода на одно посещение. При этом отрицательные значения общего индекса Баумоля B ($B < 0$) указывают на сокращение удельного дефицита дохода, и, наоборот, его положительные значения ($B > 0$) свидетельствуют об увеличении негативных последствий «болезни цен».

4. Если горизонт анализа сократить до одного года, то можно заметить, что внутри пятилетнего интервала есть отдельные годы, когда расходы росли как медленнее, так и быстрее сборов от продажи билетов.

Лекция 4

МОДЕЛЬ ДЕФИЦИТА ДОХОДА

Перед непосредственным построением эконометрической модели сделаю несколько замечаний в отношении рассмотренных выше трех частных индексов Баумоля — B_1, B_2, B_3 . Указанные индексы можно интерпретировать в качестве направляющих векторов трехмерного пространства, характеризующих сравнительную динамику производительности труда, заработной платы и цен в организациях искусства по отношению к соответствующим макроэкономическим показателям. Такая трактовка «триптиха» частных индексов Баумоля позволяет измерять экономические результаты деятельности организаций искусства в координатах индексного пространства $I\{B_1; B_2; B_3\}$. При этом, исходя из построения указанных индексов, можно предположить их относительную независимость друг от друга, что подтверждают и результаты корреляционного анализа (табл. 4.1).

Таблица 4.1. Матрица корреляций индексов Баумоля

| | Театры | | | Концертные организации | | | Музеи | | |
|-------|--------|--------|--------|------------------------|-------|--------|-------|-------|-------|
| | B_1 | B_2 | B_3 | B_1 | B_2 | B_3 | B_1 | B_2 | B_3 |
| B_1 | 1,000 | -0,049 | -0,121 | 1,000 | 0,362 | -0,439 | 1,000 | 0,292 | 0,281 |
| B_2 | | 1,000 | 0,067 | | 1,000 | 0,320 | | 1,000 | 0,138 |
| B_3 | | | 1,000 | | | 1,000 | | | 1,000 |

Расчеты показали, что нулевая гипотеза о некоррелированности индексов B_1 , B_2 , B_3 может быть отвергнута лишь применительно к концертным организациям, причем на 10%-ном уровне значимости и только для пары индексов B_1 , B_3 . Иначе говоря, невозможность опровержения нулевой гипотезы для театров и музеев при малых значениях коэффициентов корреляции, модуль которых колеблется соответственно от 0,049 до 0,121 и от 0,138 до 0,292, позволяет говорить с определенной долей условности об ортогональности направляющих осей в этом трехмерном пространстве. Несколько иная ситуация характерна для концертных организаций, где корреляция между индексами B_1 , B_3 на уровне 0,439 при 8%-ном уровне значимости свидетельствует о статистической зависимости индексов производительности и цен.

4.1. Эконометрическая модель

Выполненный анализ подтвердил важнейшие положения концепции Баумоля и Боуэна и продемонстрировал наличие фундаментальных закономерностей сравнительной динамики производительности труда и заработной платы в организациях искусства. Представленные расчеты позволили также выявить сверхинфляционный рост цен на билеты в этих организациях, соседствующий с возрастающей динамикой дефицита их доходов, что актуализировало и вопрос о *достаточности* ценовой прибавки доходов для компенсации объективного роста их расходов. Ответ на этот вопрос мы связываем с разработкой эконометрической модели дефицита дохода организаций искусства в индексном пространстве $I\{B_1; B_2; B_3\}$.

При решении данной задачи мы исходим из структурной модели, отражающей теоретически прогнозируемые связи: во-первых, влияние на рост издержек производства отставания производительности труда и параллельного тренда заработной платы в сфере искусства $Cost = f_1(B_1; B_2)$; во-вторых, зависимость роста доходов этих организаций от динамики производительности труда и цен на билеты $Income = f_2(B_1; B_3)$; в-третьих, балансовое уравнение — следствие условий равновесия для опекаемых благ (Рубинштейн, 2009а. С. 140–143), описывающее взаимосвязь издержек производства, цен и бюджетных субсидий $Cost = f_3(B_3; Sub)$.

Заменяя величину субсидий Sub показателем дефицита дохода Def^l и переходя к рассмотренной выше эндогенной характеристике последствий «болезни цен» — общему индексу Баумоля B , можно построить общее уравнение:

$$B = F(B_1; B_2; B_3; \xi). \quad (1)$$

Рассматривая модель «болезни цен» в качестве универсальной для опекаемых благ, в данном случае можно ограничиться ее калибровкой только для *исполнительских искусств* (театры и концертные организации). Речь идет о статистической оценке на основе панельных данных коэффициентов линейной регрессии в индексном пространстве $\{B_1; B_2; B_3\}$.

$$B = \omega_0 + \omega_1 B_1 + \omega_2 B_2 + \omega_3 B_3 + \xi, \quad (2)$$

где B — величина общего индекса Баумоля, характеризующего последствия «болезни цен»; B_1, B_2, B_3 — частные индексы Баумоля для производительности труда, заработной платы и цен; ω_1, ω_3 — постоянные коэффициенты регрессии для всех панельных данных; ω_0, ω_2 — варьируемые коэффициенты регрессии по театрам, концертным организациям и исполнительским искусствам в целом; ξ — ошибка регрессии.

Решение этой задачи потребовало предварительного тестирования общего и частных индексов Баумоля на стационарность (Dickey-Fuller test). Выполненные расчеты показали, что нулевую гипотезу на единичный корень следует отвергнуть фактически по всем анализируемым переменным: шесть показателей из восьми можно считать стационарными на 1%-ном уровне значимости, один показатель — на 5%-ном уровне значимости и лишь индекс B_1 , характеризующий прирост отношения производительности труда в театрах к производительности в экономике, — на маргинальном уровне значимости 12% (табл. 4.2).

-
1. Согласно российской статистике, величина бюджетных субсидий театрам, концертным организациям и музеям колеблется от 90 до 100% дефицита доходов, и потому с точностью до ошибки δ величину субсидии можно заменить показателем дефицита дохода.

Таблица 4.2. Результаты проверки на стационарность временных рядов

| | Отвержение нулевой гипотезы о существовании единичного корня Augmented Dickey-Fuller test (Prob) | |
|-------------------------------|--|------------------------|
| | театры | концертные организации |
| Общий индекс Баумоля V | 0,000 | 0,001 |
| Частный индекс Баумоля» V_1 | 0,124 | 0,021 |
| Частный индекс Баумоля» V_2 | 0,011 | 0,001 |
| Частный индекс Баумоля» V_3 | 0,000 | 0,000 |

Приведенные ниже результаты расчетов позволяют сделать ряд общих выводов в отношении корректности калибровки модели (табл. 4.3).

Таблица 4.3. Статистические оценки регрессионных зависимостей удельного дефицита доходов организаций искусства

| Переменные уравнения регрессии | Значение коэффициентов регрессии (Std. Error) | | |
|--------------------------------|---|----------------------|------------------------|
| | исполнительские искусства | театры | концертные организации |
| Общий индекс Баумоля V | | | |
| Частный индекс Баумоля V_1 | -1,156*** (0,299) | -1,140*** (0,329) | -1,140*** (0,329) |
| Частный индекс Баумоля V_2 | 1,436*** (0,286) | 1,423*** (0,342) | 1,440*** (0,592) |
| Частный индекс Баумоля V_3 | 0,231*** (0,080) | 0,238*** (0,087) | 0,238*** (0,087) |
| Свободный член | -0,027 (0,028) | -0,034 (0,031) | -0,020 (0,031) |
| Число наблюдений | 34 | 34 | 34 |
| R^2 | 0,642 | 0,875 | 0,427 |
| Adjusted R^2 | 0,607 | 0,846 | 0,294 |
| Durbin-Watson stat. (DW) | 2,203 | 2,215 | |

***, **, * – значимость (Prob) коэффициентов регрессии на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

Следует подчеркнуть, в частности, что все коэффициенты в уравнениях регрессии для исполнительских искусств и отдельно по театрам оказались значимы на 1%-ном уровне при достаточно высокой степени приближения ($R^2 = 0,427-0,875$). Это иллюстрируют и соответствующие графики фактической и расчетной динамики общего индекса Баумоля V (рис. 4.1, 4.2). И хотя полученная

статистика для объединенного массива исполнительских искусств ($DW = 2,203$) и для панельных данных по театрам и концертным организациям ($DW = 2,215$) свидетельствует, что нулевую гипотезу о наличии автокорреляции отвергнуть нельзя, в целом выполненные тесты подтверждают хорошее качество построенных регрессионных зависимостей.

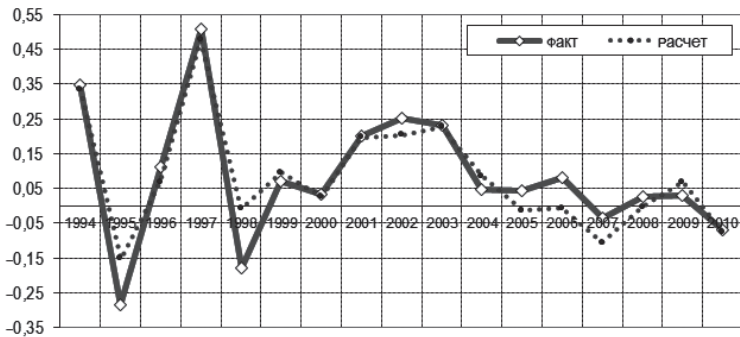


Рис. 4.1. Фактическая и расчетная динамика прироста дефицита дохода на одно посещение театральных спектаклей в 1994–2010 гг. (базовая модель)

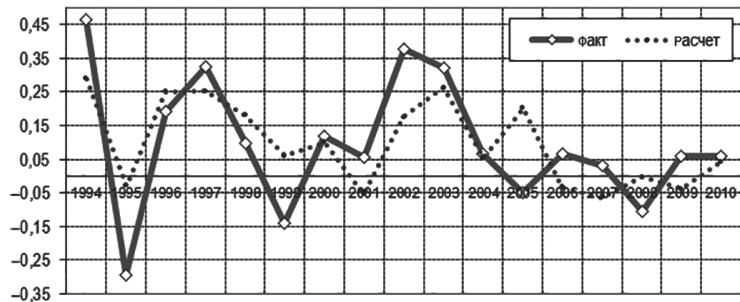


Рис. 4.2. Фактическая и расчетная динамика прироста дефицита дохода на одно посещение филармонических концертов в 1994–2010 гг. (базовая модель)

Остановимся теперь на содержательных результатах построенной модели «болезни цен». Во-первых, знак минус коэффициента ω_1 во всех уравнениях регрессии (табл. 4.3) указывает на то, что снижение частного индекса Баумоля B_1 ($B_1 < 0$) и соответствующее ему увеличение отставания производительности

в исполнительских искусствах от производительности в экономике вызывает возрастание удельного дефицита дохода театров, концертных организаций и в целом исполнительских искусств. Кроме того, как показали расчеты, модуль коэффициентов регрессий ω_1 больше единицы на 1%-ном уровне значимости для всех уравнений регрессии, что позволяет говорить об отрицательной эластичности удельного дефицита дохода по индексу отставания (опережения) производительности труда:

$$E_{B_1}^B = |\omega_1| > 1. \quad (3)$$

Во-вторых, положительное значение коэффициентов ω_2 во всех уравнениях регрессии (табл. 4.3) свидетельствует о том, что рост частного индекса Баумоля B_2 ($B_2 > 0$) – опережающий рост заработной платы в учреждениях искусства по отношению к средней по экономике – также способствует увеличению удельного дефицита дохода театров, концертных организаций и в целом исполнительских искусств. И здесь расчеты показали эластичность дефицита дохода на 1%-ном уровне значимости, но уже по частному индексу B_2 , характеризующему опережение (отставание) заработной платы в сфере искусства по отношению к экономике в целом:

$$E_{B_2}^B = |\omega_2| > 1. \quad (4)$$

В-третьих, плюсовое значение коэффициентов ω_3 опять-таки во всех уравнениях регрессии показывает, что при положительной динамике данного индекса ($B_3 > 0$), т. е. при сверхинфляционном росте цен на культурные услуги организаций искусства, удельный дефицит их дохода возрастает. Иначе говоря, выполненные расчеты указывают на существование слабоположительной эластичности (коэффициенты ω_3 меньше единицы также на 1%-ном уровне значимости) удельного дефицита дохода по ценам на билеты в сфере искусства:

$$E_{B_3}^B = |\omega_3| < 1. \quad (5)$$

В-четвертых, выполненные расчеты позволяют, с определенной долей условности, оценить вклад каждого из частных индексов B_1 , B_2 , B_3 в динамику общего индекса Баумоля – прирост

удельного дефицита дохода организаций исполнительских искусств. Оценка вклада указанных индексов отдельно по театрам и концертным организациям, а также для исполнительских искусств в целом приведена в табл. 4.4.

Таблица 4.4. Вклад частных индексов в общий индекс Баумоля (%)

| | B_1 | B_2 | B_3 | B |
|---------------------------|-------|-------|-------|-----|
| Исполнительские искусства | 36,5 | 33,3 | 30,2 | 100 |
| Театры | 37,5 | 33,0 | 29,5 | 100 |
| Концертные организации | 35,0 | 33,7 | 31,3 | 100 |

В-пятых, статистическая оценка коэффициентов уравнений регрессии на основе панельных данных продемонстрировала небольшие отличия указанных коэффициентов для театров, концертных организаций и в целом для исполнительских искусств. Данный факт свидетельствует о превалировании «общего» – характерного для исполнительских искусств в целом, над «особенным» – имеющейся специфики в деятельности театров и концертных организаций. При этом попытки расширить границы анализа, введя в расчеты и музеи, выявили весьма существенные их отличия от исполнительских искусств, не позволившие получить для первых статистически достоверные результаты.

Что же можно сказать в целом о прогностических возможностях построенной модели «болезни цен», в какой мере она позволяет судить о структуре и механизмах формирования дефицита дохода организаций исполнительских искусств в будущем? Если ответ на последнюю часть вопроса требует дополнительных исследований, то в отношении структуры дефицита выскажем ряд предположений, вытекающих из анализа построенной модели, точнее трех ее базовых следствий. Речь идет о проекциях построенного уравнения регрессии (2) на реперные плоскости в индексном пространстве $I\{B_1; B_2; B_3\}$.

Проекция на «плоскость расходов» $I^1\{B_1; B_2\}$ позволяет анализировать ту компоненту дефицита доходов, которая обусловлена «отставанием» производительности труда и «параллельным трендом» заработной платы, вызывающими общий рост расходов

организаций искусства. Проекция на «плоскость доходов» $I^2\{B_1; B_3\}$ дает возможность количественно оценить влияние на общий индекс Баумоля динамики сборов от продажи билетов, зависящих в свою очередь от изменений производительности труда и цен в организациях искусства. И, наконец, проекция на «плоскость убытков» $I^3\{B_2; B_3\}$ создает предпосылки для описания еще одной составляющей динамики дефицита дохода, зависящей от того, насколько рост цен на билеты способен компенсировать увеличение заработных плат в организациях искусства.

4.2. Три следствия

К числу наиболее значимых положений Баумоля и Боуэна относится гипотеза о сверхинфляционном росте издержек, вызванном отставанием производительности труда и «параллельным трендом» заработной платы в исполнительских искусствах (*Baumol, Bowen, 1966. P. 181*). В ее подтверждение авторы приводят исторические примеры, демонстрирующие подобный рост расходов.

Пример 4.1. Рост издержек в театре и оркестре. Так, средняя стоимость постановки в Королевском Шекспировском театре в 1963–1964 гг. была по их расчетам в 13,6 раза выше, чем в конце XVIII в. Общий же уровень цен в Англии вырос в этот период лишь в 6,2 раза. Иначе говоря, рост постановочных затрат в Шекспировском театре в два раза опередил рост общих цен в Великобритании (*Baumol, Bowen, 1966. Pp. 182–183*). Приведем еще один пример из их книги. В период с 1843 по 1964 гг. увеличение затрат на один концерт Нью-Йоркского филармонического оркестра составляло 2,5% в год при ежегодном росте индекса потребительских цен – 1% (*ibid. P. 186*).

Однако, при всей важности таких примеров заметим все же, что они *не заменяют доказательства* гипотезы существования зависимости динамики расходов от частных индексов Баумоля, измеряющих отставание (опережение) производительности труда и заработной платы в сфере искусства от соответствующих макроэкономических показателей. При этом построенная модель позволяет получить нужные доказательства и проверить тем самым обоснованность главного вектора рассуждений открытателей «болезни цен».

Рассмотрим с этой целью первое следствие из данной модели – проекцию дефицита дохода на «плоскость расходов» $I^1\{B_1; B_2\}$. В этом случае прирост удельного дефицита дохода полностью определяется динамикой издержек организаций искусства, зависящих от индексов B_1 и B_2 , характеризующих производительность труда и заработную плату:

$$B = \alpha_0 + \alpha_1 B_1 + \alpha_2 B_2 + \xi_1, \quad (6)$$

где B – величина общего индекса Баумоля (темп прироста удельного дефицита дохода к предыдущему году); B_1, B_2 – частные индексы Баумоля для производительности труда и заработной платы; α_1 – постоянный коэффициент регрессии для всех панельных данных; α_0, α_2 – варьируемые коэффициенты регрессии по театрам, концертным организациям и исполнительским искусствам в целом²; ξ_1 – ошибка регрессии.

Таблица 4.5. Статистические оценки регрессионных зависимостей удельного дефицита дохода в проекции на «плоскость расходов»

| Переменные уравнения регрессии | Значение коэффициентов регрессии (Std. Error) | | |
|--------------------------------|---|----------------------|------------------------|
| | исполнительские искусства | театры | концертные организации |
| Общий индекс Баумоля B | | | |
| Частный индекс Баумоля B_1 | -1,340*** (0,324) | -1,398*** (0,349) | -1,398*** (0,349) |
| Частный индекс Баумоля B_2 | 1,558*** (0,314) | 1,473*** (0,347) | 1,815*** (0,585) |
| Свободный член | -0,011 (0,031) | 0,006 (0,033) | -0,026 (0,033) |
| Число наблюдений | 34 | 34 | 34 |
| R^2 | 0,550 | 0,699 | 0,408 |
| Adjusted R^2 | 0,487 | 0,656 | 0,323 |
| Durbin-Watson stat. (DW) | 2,039 | 2,068 | |

***, **, * – значимость (Prob) коэффициентов регрессии на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

- Учитывая определенные различия в системах оплаты труда в театрах и концертных организациях, в качестве варьируемого коэффициента был выбран коэффициент при регрессоре, характеризующем оплату труда.

Какие же общие выводы можно сделать, исходя из результатов расчетов, приведенных в табл. 4.5? Во-первых, все коэффициенты в уравнениях регрессии как для исполнительских искусств в целом, так и отдельно по театрам и концертным организациям статистически значимы на 1%-ном уровне при достаточно хорошем приближении ($R^2 = 0,408-0,699$). И в отличие от предыдущего случая полученная статистика ($DW = 2,068$) для панельных данных по театрам и концертным организациям удовлетворяет условиям отсутствия автокорреляции первого порядка на 5%-ном уровне значимости ($DW > d_{PI} = 1,869$; $4 - DW > d_{PI} = 1,869$). Этот же вывод можно сделать и для объединенного массива данных для исполнительских искусств ($DW = 2,039$) – нулевая гипотеза о наличии автокорреляции может быть отвергнута на 5%-ном уровне значимости.

Во-вторых, знак минус при коэффициентах α_1 и знак плюс при коэффициентах α_2 во всех уравнениях регрессии указывают на то, что снижение частного индекса B_1 ($B_1 < 0$) и соответствующее ему увеличение отставания производительности в исполнительских искусствах от производительности в экономике, как и увеличение частного индекса B_2 ($B_2 > 0$) – опережающий рост заработной платы в учреждениях искусства по отношению к средней по экономике, способствуют возрастанию той части удельного дефицита дохода, которая обусловлена динамикой расходов театров, концертных организаций и в целом исполнительских искусств.

Выполненные расчеты дают основание для общего вывода об отрицательной эластичности приростов дефицита дохода и расходов на одно посещение по индексу отставания (опережения) производительности труда ($E_{B_1}^B = |\omega_1| > 1$) и положительной эластичности по индексу опережения (отставания) заработной платы в сфере искусства по отношению к экономике в целом ($E_{B_2}^B = |\omega_2| > 1$). Таким образом, исходя из первого следствия построенной модели «болезни цен», гипотезу сверхинфляционного роста издержек, вызванного отставанием производительности труда и «параллельным трендом» заработной платой в исполнительских искусствах, можно считать доказанной.

Анализируя итоги деятельности театров, концертных организаций и в целом исполнительских искусств в проекции на

«плоскость доходов» $I^2\{B_1; B_3\}$, следует учитывать разнонаправленность действия соответствующих индексов Баумоля: если повышение производительности труда увеличивает доходы в результате роста посещаемости, то повышение цен может как увеличить доходы при неизменной посещаемости, так и снизить их величину из-за отрицательной эластичности цен. Надо сказать, что вопрос об эластичности спроса по ценам всегда был в центре внимания исследователей. Наиболее распространенный результат здесь можно сформулировать в виде следующего заключения — значения коэффициента эластичности спроса по собственной цене организаций исполнительских искусств являются отрицательными, относительно маленькими, но статистически значимыми (*Gapinski*, 1986. Рр. 20–25; *Felton*, 1992. Рр. 1–12; *Moore*, 1996. Рр. 79–87).

Опираясь на данный вывод и оставляя в стороне смежные проблемы, касающиеся связей спроса с характеристиками аудитории искусства, мы исходим из необходимости решения достаточно узкой задачи. Речь идет о поисках ответа на вопрос, как на величину дефицита доходов организаций искусства влияет динамика сборов от продажи билетов, которая в свою очередь зависит от изменения индексов B_1 и B_3 — отношений производительности труда и цен к соответствующим макроэкономическим показателям. В данном контексте эластичность спроса может интересовать лишь в той мере, в какой динамика сборов от продажи билетов обусловлена двумя силовыми линиями — увеличением дохода из-за непосредственного повышения цен и его сокращением под влиянием снижения посещаемости, также из-за повышения цен.

В связи с этим имеет смысл обратить внимание на комментарий Дж. Хейлбруна, который в завершении своей статьи (*Heilbrun*, 2003), упоминая критику основной работы Баумоля и ссылаясь на его последующее исследование (*Baumol*, 1996. Рр. 183–206), сообщает о «хороших новостях от Баумоля». Он обращает внимание на то, что технический прогресс, с одной стороны, способствует отставанию производительности в сфере искусства, с другой — «вызывает рост выпуска продукции в час и повышение реальных зарплат, которые, в свою очередь, повышают спрос на искусства. В случае живых исполнительских искусств это означает, что возрастает спрос на билеты: при любом уровне заданной цены публика будет охотно

покупать большее количество билетов, нежели ранее» (Heilbrun, 2003. P. 99). В ответ на это избыточно оптимистическое замечание надо задать вопрос, так ли в действительности хороши «новости от Баумоля».

Насколько рост заработной платы в экономике трансформируется в повышение спроса на культурные блага? И не является ли это утверждение больше желанием, чем реальностью? Рассмотрим в связи с этим второе следствие модели «болезни цен» – проекцию дефицита дохода на «плоскость доходов» $I^2\{B_1; B_3\}$:

$$B = \beta_0 + \beta_1 B_1 + \beta_2 B_3 + \xi_2, \quad (7)$$

где B – величина общего индекса Баумоля (темп прироста к предыдущему году удельного дефицита дохода); B_1, B_3 – частные индексы Баумоля для производительности труда и цен; β_1 – постоянный коэффициент регрессии для всех панельных данных; β_0, β_2 – варьируемые коэффициенты регрессии по театрам, концертным организациям и исполнительским искусствам в целом³; ξ_2 – ошибка регрессии. Результаты расчетов приведены в табл. 4.6.

Таблица 4.6. Статистические оценки регрессионных зависимостей удельного дефицита дохода в проекции на «плоскость доходов»

| Переменные уравнения регрессии | Значение коэффициентов регрессии (Std. Error) | | |
|--------------------------------|---|--------------------|------------------------|
| | исполнительские искусства | театры | концертные организации |
| Общий индекс Баумоля B | | | |
| Частный индекс Баумоля B_1 | -0,926** (0,394) | -0,818* (0,427) | -0,818* (0,427) |
| Частный индекс Баумоля B_3 | 0,291*** (0,106) | 0,277** (0,123) | 0,430* (0,251) |
| Свободный член | -0,008 (0,038) | -0,014 (0,039) | 0,005 (0,039) |
| Число наблюдений | 34 | 34 | 34 |
| R^2 | 0,343 | 0,402 | 0,312 |
| Adjusted R^2 | 0,300 | 0,317 | 0,214 |
| Durbin-Watson stat. (DW) | 2,157 | 2,198 | |

***, **, * – значимость (Prob.) коэффициентов регрессии на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

3. В данном случае в качестве варьируемого был выбран коэффициент при регрессоре, характеризующем динамику соотношения цен.

Данные табл. 4.6 позволяют сформулировать несколько выводов. Во-первых, все коэффициенты в уравнениях регрессии статистически значимы: при регрессоре B_1 — на уровне 5% для исполнительских искусств в целом и на уровне 10% отдельно по театрам и концертным организациям; при регрессоре B_3 — на 1%-ном уровне для исполнительских искусств в целом, на 5%-ном — для театров, 10%-ном — для концертных организаций. Расчеты указывают и на хорошее приближение ($R^2 = 0,312-0,402$). Полученная статистика для объединенного массива исполнительских искусств ($DW = 2,157$) и для панельных данных по театрам и концертным организациям ($DW = 2,198$) свидетельствует, что нулевую гипотезу о наличии автокорреляции отвергнуть нельзя. В целом же выполненные тесты свидетельствуют о хорошем качестве построенных регрессионных зависимостей.

Во-вторых, отрицательные значения коэффициентов β_1 во всех уравнениях регрессии указывают на то, что снижение частного индекса B_1 ($B_1 < 0$) и соответствующее ему увеличение отставания производительности в исполнительских искусствах от производительности в экономике приводят к росту удельного дефицита дохода в результате сокращения сборов от продажи билетов театров, концертных организаций и в целом исполнительских искусств. При этом положительные значения коэффициентов β_2 также во всех уравнениях регрессии свидетельствуют о том, что увеличение частного индекса B_3 ($B_3 > 0$) — опережающий рост цен на билеты в учреждениях искусства по отношению к общему уровню инфляции, обуславливающий возрастающую динамику сборов от продажи билетов, также имеет следствием увеличение удельного дефицита дохода.

В-третьих, полученные коэффициенты в уравнении регрессии (7) позволяют оценить совокупное влияние частных индексов Баумоля B_1 , B_3 на прирост удельного дефицита дохода, т. е. ответить на сформулированный выше вопрос, в какой мере сверхинфляционный рост цен на билеты на спектакли и концерты способен компенсировать снижение сборов в результате увеличения отставания производительности труда. Выполненные расчеты позволяют утверждать, что сверхинфляционный рост цен на билеты в течение всего периода 1995–2010 гг. всегда приводил к увеличению удельного

дефицита дохода. Исключение составил лишь 2009 г. в театрах, когда сверхинфляционный рост цен сопровождался сокращением отставания производительности труда.

Перейдем теперь к анализу дефицита доходов организаций исполнительских искусств в проекции на «плоскость убытков» $I^3\{B_2; B_3\}$. Здесь, также как и в предыдущем случае, надо иметь в виду разнонаправленность действия соответствующих индексов Баумоля: если опережающий рост (в сравнении с экономикой в целом) заработной платы непосредственно увеличивает издержки театров и концертных организаций и является причиной увеличения дефицита их дохода, то сверхинфляционный рост цен на билеты может, как уже отмечалось, повысить или снизить величину доходов, различно влияя на итоговые результаты. Поэтому и в данном случае необходимо найти ответ на вопрос, насколько повышение цен на билеты может компенсировать рост издержек теперь уже в результате повышения заработной платы в организациях исполнительских искусств.

Рассмотрим в связи с этим третье следствие модели «болезни цен» — проекцию на «плоскость убытков» $I^3\{B_2; B_3\}$, характеризующую один из элементов дефицита дохода, связанный с динамикой заработной платы и цен:

$$B = \gamma_0 + \gamma_1 B_2 + \gamma_2 B_3 + \xi_3, \quad (8)$$

где B — величина общего индекса Баумоля (темпы прироста к предыдущему году удельного дефицита дохода); B_2, B_3 — частные индексы Баумоля для заработной платы и цен; γ_1 — постоянный коэффициент регрессии для всех панельных данных; γ_0, γ_2 — варьируемые коэффициенты регрессии по театрам, концертным организациям и исполнительским искусствам в целом⁴; ξ_3 — ошибка регрессии.

4. И в данном случае в качестве варьируемого был выбран коэффициент при регрессоре, характеризующем динамику соотношения цен.

Таблица 4.7. Статистические оценки регрессионных зависимостей удельного дефицита дохода в проекции на «собственную плоскость»

| Переменные уравнения регрессии | Значение коэффициентов регрессии (Std. Error) | | |
|--------------------------------|---|---------------------|------------------------|
| | исполнительские искусства | театры | концертные организации |
| Общий индекс Баумоля B | | | |
| Частный индекс Баумоля B_2 | 1,267*** (0,340) | 1,212*** (0,347) | 1,212*** (0,347) |
| Частный индекс Баумоля B_3 | 0,298*** (0,095) | 0,273** (0,110) | 0,477** (0,211) |
| Свободный член | 0,042 (0,027) | 0,027 (0,028) | 0,050 (0,028) |
| Число наблюдений | 34 | 34 | 34 |
| R^2 | 0,464 | 0,724 | 0,269 |
| Adjusted R^2 | 0,430 | 0,685 | 0,165 |
| Durbin-Watson stat. (DW) | 2,107 | 2,284 | |

***, **, * – значимость (Prob) коэффициентов регрессии на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

Комментируя данные табл. 4.7, отметим статистическую значимость всех коэффициентов в уравнениях регрессии: на 1%-ном уровне при регрессоре B_2 и регрессоре B_3 для исполнительских искусств в целом; на 5%-ном уровне при регрессоре B_3 для театров и концертных организаций. Выполненные расчеты указывают и на хорошее приближение ($R^2 = 0,269 - 0,724$). Несмотря на то, что статистика для объединенного массива исполнительских искусств ($DW = 2,107$) и для панельных данных по театрам и концертным организациям ($DW = 2,284$) не позволяет отвергнуть нулевую гипотезу о наличии автокорреляции, в целом же и здесь расчеты свидетельствуют о достаточно хорошем качестве построенных регрессионных зависимостей. Сформулируем несколько содержательных выводов.

Во-первых, положительные значения коэффициентов γ_1 свидетельствуют о том, что опережающий рост заработной платы в исполнительских искусствах по отношению к средней по экономике ($B_2 > 0$) приводит к росту затрат и соответственно увеличению удельного дефицита доходов театров, концертных организаций и в целом исполнительских искусств. При этом положительные значения коэффициентов γ_2 указывают на то, что увеличение частного индекса B_3 ($B_3 > 0$) – опережающий рост цен на билеты

в учреждениях искусства по отношению к общему уровню инфляции, сопровождается повышением удельного дефицита доходов.

В-вторых, полученные коэффициенты в уравнении регрессии (8), также как и в предыдущем цикле расчетов, позволяют оценить совокупное влияние частных индексов Баумоля V_2 , V_3 на прирост удельного дефицита дохода, т. е. ответить еще на один важный вопрос, в какой мере сверхинфляционный рост цен на билеты на спектакли и концерты способен компенсировать возрастание расходов в результате увеличения опережающего роста заработных плат и снижение посещаемости из-за роста цен на билеты.

В-третьих, можно утверждать, что сверхинфляционный рост цен на билеты в течение всего периода 1995–2010 гг. также приводил к увеличению удельного дефицита дохода.

4.3. Модифицированная модель

Речь идет о некотором обобщении построенной модели на основе коррекции рассмотренного выше частного индекса Баумоля V_1 , характеризующего феномен отставания производительности труда. Дело в том, что в базовой модели (1) указанный индекс был определен как темп прироста к предыдущему году отношения производительности труда в организациях искусства к производительности в экономике, причем производительность труда в сфере искусства рассчитывалась в виде натурального показателя — числа посещений на одного работника, а в экономике — в виде аналога натурального измерителя — величины ВВП (в постоянных ценах 1990 г.) на одного занятого в экономике.

Имея в виду обеспечение более полной сопоставимости показателей производительности труда в сфере искусства и экономике в целом, можно несколько модифицировать определение частного индекса Баумоля V_1 . Для этого достаточно в показателе производительности труда организаций искусства учесть ценовую составляющую, заменив число посещений аналогом натурального объема культурных благ — величиной дохода от продажи билетов в постоянных ценах 1990 г. В этом случае во-первых, производительности труда будут измерены, в одних и тех же стоимостных единицах без использования (по умолчанию) дополнительной предпосылки однородности натуральных показателей услуг театров, концертных

организаций и музеев, во-вторых, в них найдут отражение формируемые рынком цены на билеты, характеризующие различную ценность культурных благ, создаваемых этими организациями.

Поэтому модифицированное уравнение, моделирующее «болезнь цен», может быть представлено в следующем виде:

$$B = F(B^*_1; B_2; B_3; \xi), \quad (9)$$

где B^*_1 — скорректированный частный индекс Баумоля, измеряющий темп прироста к предыдущему году отношения производительностей в организациях искусства (с учетом ценовой составляющей) к средней производительности труда в экономике. При этом отрицательные значения этого индекса Баумоля ($B^*_1 < 0$) указывают на увеличение отставания производительности в искусстве от производительности в экономике и, наоборот, положительные значения данного индекса ($B^*_1 > 0$) свидетельствуют о сокращении существующего разрыва.

Рассматривая модифицированную модель «болезни цен», можно расширить ее калибровку, дополнив исполнительские искусства (театры и концертные организации) музеями. Речь идет о статистической оценке на основе панельных данных коэффициентов линейной регрессии в индексном пространстве $I\{B^*_1; B_2; B_3\}$.

$$B = \omega_0^* + \omega_1^* B^*_1 + \omega_2^* B_2 + \omega_3^* B_3 + \xi^*, \quad (10)$$

где B — величина общего индекса Баумоля, характеризующего последствия «болезни цен»; B^*_1, B_2, B_3 — частные индексы Баумоля для скорректированной производительности труда, заработной платы и цен; ω_2^* — постоянный коэффициент регрессии для всех панельных данных; $\omega_0^*, \omega_1^*, \omega_3^*$ — варьируемые коэффициенты регрессии по театрам, концертным организациям и музеям; ξ^* — ошибка регрессии.

Для решения этой задачи были проведены соответствующие расчеты. И здесь сначала был использован тест на стационарность (Dickey-Fuller test). Не повторяя выводов по ранее тестированным показателям, отметим лишь, что проверка нулевой гипотезы на единичный корень для скорректированного индекса Баумоля

B_1^* дала отрицательный результат: его можно считать стационарным на 1%-ном уровне значимости для всех анализируемых организаций искусства – театров, концертных организаций и музеев. Общие результаты расчетов приведены в табл. 4.8.

Таблица 4.8. Статистические оценки регрессионных зависимостей удельного дефицита дохода в модифицированной модели

| Переменные уравнения регрессии | Значение коэффициентов регрессии (Std. Error) | | | |
|--------------------------------|---|---------------------|------------------------|----------------------|
| | исполнительские искусства в целом | театры | концертные организации | музеи |
| Общий индекс Баумоля B | | | | |
| Частный индекс Баумоля B_1^* | -1,156*** (0,256) | -1,110** (0,540) | -1,130** (0,488) | 0,377* (0,247) |
| Частный индекс Баумоля B_2 | 1,429*** (0,269) | 1,143*** (0,323) | 1,143*** (0,323) | 1,143*** (0,323) |
| Частный индекс Баумоля B_3 | 1,317*** (0,237) | 1,299*** (0,510) | 1,277*** (0,396) | -0,748*** (0,275) |
| Свободный член | -0,032 (0,027) | -0,036 (0,027) | -0,022 (0,027) | 0,148 (0,027) |
| Число наблюдений | 34 | 51 | 51 | 51 |
| R^2 | 0,681 | 0,874 | 0,479 | 0,202 |
| Adjusted R^2 | 0,650 | 0,846 | 0,359 | 0,018 |
| Durbin-Watson stat. (DW) | 2,135 | 1,840 | | |

***, **, * – значимость (Prob) коэффициентов регрессии на уровне 1, 5 и 10% соответственно.

Приведенные в табл. 4.8 результаты расчетов позволяют сделать ряд общих выводов в отношении самой модели. Следует отметить, в частности, что при регрессорах B_2 и B_3 все коэффициенты в уравнениях регрессий для исполнительских искусств и музеев оказались значимы на 1%-ном уровне.

Несколько иная ситуация наблюдается для коэффициентов при регрессоре B_1^* : для исполнительских искусств в целом он оказался значим на 1%-ном уровне, для театров и концертных организаций – на 5%-ном уровне, для музеев – на маргинальном 12%-ном уровне. При этом построенная модель демонстрирует хорошую степень приближения для исполнительских искусств – коэффициент детерминации находится в пределах от 0,48 до 0,87, при достаточно слабом приближении по музеям $R^2 = 0,20$ (табл. 4.8).

Полученная статистика ($DW = 1,840$) для панельных данных по театрам и концертным организациям практически удовлетворяет условиям отсутствия автокорреляции первого порядка на 5%-ном уровне значимости ($DW > d_{PI} = 1,869$; $4-DW > d_{PI} = 1,869$)⁵. При этом для объединенного массива данных по исполнительским искусствам ($DW = 2,135$) нулевая гипотеза о наличии автокорреляции не может быть отвергнута. В целом же и здесь расчеты свидетельствуют о хорошем качестве построенных регрессионных зависимостей. Сравнив построенные на основе базовой модели «болезни цен» графики динамики общего индекса Баумоля B (рис. 4.1–4.2) с графиками этого же индекса, рассчитанного с помощью модифицированной модели (рис. 4.3–4.5), нетрудно заметить их близость.

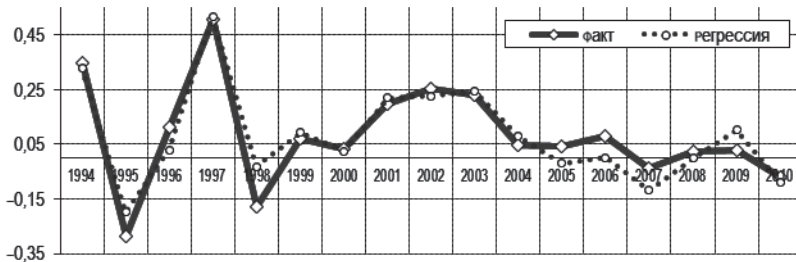


Рис. 4.3. Фактическая и расчетная динамика прироста дефицита дохода на одно посещение театральных спектаклей в 1994–2010 гг. (модифицированная модель)

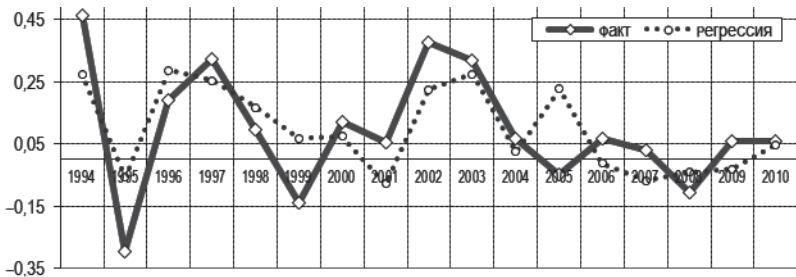


Рис. 4.4. Фактическая и расчетная динамика прироста дефицита дохода на одно посещение филармонических концертов в 1994–2010 гг. (модифицированная модель)

5. См. Таблицу II в статье (Bhargava, Franzini, Narendranathan, 1982, P. 537).

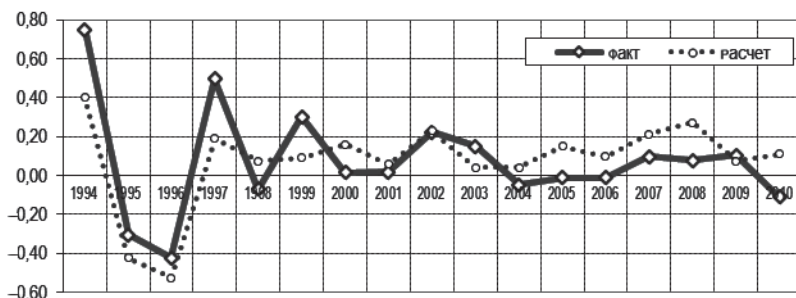


Рис. 4.5. Фактическая и расчетная динамика прироста дефицита дохода на одно посещение музея в 1994–2010 гг. (модифицированная модель)

При этом выявленные зависимости относятся к макроэкономическим закономерностям, которые яснее видны с высоты «птичьего полета», при рассмотрении агрегированных объектов — в данном случае при анализе панельных данных, характеризующих общую совокупность организаций искусства. Вместе с тем наличие общих явлений в исполнительских искусствах и музеях не устраняет, как это продемонстрировал статистический анализ, особенностей бытования каждого вида этих организаций. В данном контексте музеи, одной из главных функций которых является сохранение культурного наследия, существенно отличаются от организаций исполнительских искусств, где взаимодействие с публикой, предоставление потребителям соответствующих культурных услуг — основа существования театров и концертных организаций. Указанные особенности нашли отражение в содержании полученных результатов.

Во-первых, выполненные расчеты дают основание для вывода об отрицательной эластичности на 5%-ном уровне значимости приростов дефицита дохода на одно посещение мероприятий организаций исполнительских искусств по индексу скорректированной производительности труда ($E_{B_1}^B = |\omega_1| > 1$) и на 1%-ном уровне значимости о положительной эластичности по индексу заработной платы ($E_{B_2}^B = |\omega_2| > 1$) и индексу цен на билеты ($E_{B_3}^B = |\omega_3| > 1$).

Во-вторых, для музеев характерной является совершенно иная ситуация. При совпадающей (на 5%-ном уровне значимости) с исполнительскими искусствами положительной эластичностью удельного дефицита дохода по индексу заработной платы

($E_{B_2}^B = |\omega_2| > 1$) в этом виде деятельности наблюдаются противоположные (по знаку) и меньшие (по уровню) связи удельного дефицита дохода с индексами Баумоля, характеризующими скорректированную производительность труда ($E_{B^*1}^B = |\omega_1| < 1$) и цены на билеты ($E_{B_3}^B = |\omega_3| < 1$), т. е. с теми показателями, где присутствуют рыночные оценки ценности музейных услуг.

В-третьих, в отличие от исполнительских искусств снижение показателя отношения скорректированной музейной производительности к средней производительности в экономике, как и сверхинфляционный рост цен на билеты в музеи, ведет (с точностью до слабовыраженной эластичности) к уменьшению удельного дефицита их доходов.

4.4. О прогнозных оценках

Какие же итоговые выводы и прогнозные оценки можно сделать на основе эконометрической модели «болезни Баумоля» и можно ли построенную модель рассматривать в качестве общей для всего класса опекаемых благ?

Во-первых, можно считать статистически доказанным сам феномен «отставания производительности труда» в сфере искусства. Однако в российских условиях этот симптом «болезни цен» нуждается в уточнении с учетом того, что производительность в театрах, концертных организациях и музеях не только отставала от роста производительности по экономике в целом, но и демонстрировала явно выраженную понижательную динамику. От того, сохранится ли эта тенденция в будущем, существенно зависят прогнозные оценки экономических результатов деятельности организаций искусства. Необходимо понять, в частности, достигнута ли уже нижняя граница производительности труда в театрах, концертных организациях и музеях или это продолжающийся процесс, который наблюдается уже более сорока лет. Без каких-то качественных предположений здесь не обойтись.

Назовем, по крайней мере, три фактора, которые могут определять динамику данного показателя. Первый из них непосредственно связан с движением зрительского спроса, подверженного отмеченным выше глобализационным трендам изменения ценностных ориентаций и норм поведения в российском обществе,

влияющих на художественные предпочтения и относительные размеры аудитории потребителей культурных благ. Второй фактор — демографическая ситуация. Негативные тенденции последних десятилетий и существующие демографические прогнозы заставляют считаться с возможностью снижения численности зрителеактивной части населения.

Третий фактор характеризует структурную составляющую в динамике производительности труда в организациях исполнительских искусств и музеях. Речь идет о количественных и, главное, структурных изменениях сети производителей культурных благ, сопровождающихся, как уже отмечалось, ростом численности занятых в условиях сокращающегося зрительского спроса. И хотя в предыдущие сорок лет все рассмотренные факторы оказывали негативное воздействие на производительность труда в данной сфере, предполагать сохранение такой ситуации и в будущие периоды вряд ли целесообразно.

Для построения более точных прогнозов динамики производительности труда нужны дополнительные междисциплинарные исследования, включая социологический, культурологический, демографический и экономический анализ указанных факторов. Пока же для целей настоящей работы можно ограничиться следующими предположениями. Думается, что действующие в предыдущие сорок лет процессы изменения зрительского спроса под влиянием глобализационного тренда и структурных сдвигов в художественном предложении, сопровождающиеся увеличением численности занятых, себя исчерпали или почти исчерпали. Можно ожидать, что в самой недалекой перспективе сформируется устойчивая структура зрительского спроса и наступит инфраструктурная стабилизация, в рамках которой динамика численности работников театров, концертных организаций и музеев перестанет быть фактором снижения их производительности.

Поэтому в достаточно отдаленном будущем эти два фактора, по-видимому, не будут оказывать столь заметного воздействия на динамику производительности в исполнительских искусствах и музеях. Что же касается демографии, то здесь пока не предвидится изменений существующей тенденции. Учитывая это, можно предположить, что производительность в данной сфере, хотя и продолжит

снижение, но уже меньшими темпами и в зависимости только от демографической динамики. Поэтому увеличение отставания будет определяться в основном макроэкономической динамикой экономического роста. Иначе говоря, экономический рост по-прежнему будет подпитывать феномен «отставания производительности», способствуя увеличению дефицита дохода в сфере искусства.

Во-вторых, также доказанным следует считать вывод, что оплата труда в организациях исполнительских искусств и музеях подчиняется закономерности «параллельного тренда», отставая или обгоняя в отдельные моменты времени рост средней заработной платы в экономике. Продолжится ли этот процесс в будущем? В долгосрочной перспективе почти наверняка. Однако внутри больших интервалов времени отношение заработной платы в организациях искусства к средней по экономике может меняться и весьма существенно.

Практика прежних лет свидетельствует, что отношение среднемесячной заработной платы в секторе культуры к таковой в экономике варьировалось от 44 до 64% (Костина, 1999). Несколько лучшая ситуация наблюдалась непосредственно в организациях исполнительских искусств и почти такая же в музеях. В театрах это отношение было минимальным в 1996 г. — 70%, максимальным в 1991 г. — 108% при средней величине — 90%. В концертных организациях минимум наблюдался в 2000 г. — 66%, максимум в 1991 г. — 126% при средней величине — 77%. В музеях соответственно: в 1992 г. — 39%, в 2002 г. — 70% при средней величине — 60%.

Комментируя приведенные данные, подчеркнем, что сделать какие-то точные предположения о том, как это соотношение будет меняться в будущем, крайне сложно. Все зависит от конкретных обстоятельств, общей экономической ситуации, проводимой социальной и культурной политики государства. При этом подчеркнем, что снижение дефицита дохода возможно лишь в случае, когда рост заработной платы в сфере искусства отстает от роста оплаты труда в экономике. Очевидно, что такая ситуация без потерь кадрового потенциала искусства продолжаться долго не может.

В-третьих, рассуждая о будущих значениях третьего частного индекса Баумоля V_3 , отражающего динамику цен на билеты

в театры, концертные организации и музеи в сравнении с общим ростом цен в экономике, имеет смысл рассмотреть три основных случая. Первый — рост цен на билеты в текущем году совпадает с ростом цен в экономике ($B_3 = 0$). В этой ситуации прирост общего индекса Баумоля B и соответственно годовой прирост удельного дефицита дохода зависит только от пары частных индексов B_1^* и B_2 и совпадает с ростом удельных затрат организаций исполнительского искусства и музеев. Второй — рост цен на билеты в текущем году отстает от роста цен в экономике ($B_3 < 0$). При такой динамике цен прирост общего индекса Баумоля B по театрам и концертным организациям становится отрицательным, по музеям — положительным. Иначе говоря, если цены на билеты растут медленнее инфляции, то удельный дефицит дохода организаций исполнительских искусств снижается, а музеев растет. Третий случай — рост цен на билеты в текущем году опережает инфляцию ($B_3 > 0$). В этой ситуации сверхинфляционный рост цен на билеты в театры и концертные организации находит отражение в положительном приросте общего индекса Баумоля B , по музеям же — приводит к снижению удельного дефицита их дохода.

Итак, построенная эконометрическая модель «болезни цен» в подавляющем большинстве случаев предсказывает повышательную динамику удельного дефицита дохода российских организаций исполнительских искусств и музеев. И лишь в ситуации, когда цены на билеты растут медленнее инфляции, можно ожидать некоторое снижение удельного дефицита дохода, да и то лишь в той мере, в какой оно не будет перекрыто действием двух других факторов — «отставанием производительности» и «догоняющим ростом» заработной платы в организациях исполнительских искусств. В музеях же «ожидания» снижающейся динамики удельного дефицита дохода могут быть основаны лишь на сверхинфляционном росте цен на билеты и увеличении отставания заработной платы от средней по экономике.

Обратим внимание на одно нетривиальное следствие, вытекающее из построенной модели. Допустим, что за год показатели производительности труда и заработной платы в организациях исполнительских искусств в сопоставлении с экономикой в целом не изменились ($B_1^{t+1} = 0$ и $B_2^{t+1} = 0$) и цены на билеты остались

прежними, но имеет место общая инфляция. В этом случае – «при прочих равных условиях» – общая инфляция превращает индекс V_3 в отрицательную величину ($V_3^{t+1} < 0$), обуславливая *сокращение* удельного дефицита дохода (в ценах базового года) организаций исполнительских искусств. Иначе говоря, можно утверждать, что инфляция отдельно «работает» в сторону снижения убыточности организаций исполнительских искусств. При этом в музеях наблюдается противоположная ситуация – общая инфляция, как и отстающий от нее рост цен на билеты, определяет возрастание дефицита дохода музеев в расчете на одно посещение.

Экономическая недостаточность театров, концертных организаций и музеев, обусловленная их генетической неспособностью окупать себя за счет основной деятельности, – «болезнь Баумоля» – не позволяет надеяться на избавление от этого специфического недуга и заставляет общество и организации искусства искать источники компенсации дефицита дохода. Речь идет о бюджетных субсидиях и налоговых льготах, создании институциональных условий для спонсорской поддержки и других форм производственного дохода, направленных на устранение этого «нетипичного» вида рыночного провала.

Лекция 5

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗЪЯНЫ

Один из наиболее общих ответов на вопрос, всегда ли конкурентный рынок обеспечивает равновесие, дает теоретико-игровая трактовка Парето-оптимальности, которой посвящена данная лекция. Однако даже в этом случае наличие множества оптимумов свидетельствует еще об одном провале рынка — о нейтральности данного критерия по отношению к распределению богатства между индивидуумами. Но дело не только в дистрибутивном безразличии оптимума по Парето. Не менее важно и другое обстоятельство: он, в сущности, является критерием максимизации общественного благосостояния лишь в «предлагаемых обстоятельствах», отражающих существующую институциональную среду.

5.1. Равновесие Нэша

Кроме индифферентности теории общественного благосостояния к внешним условиям функционирования рынка, нельзя упускать из поля зрения еще одно обстоятельство. Дело в том, что экономика довольно часто сталкивается не только с невыполнением базовых предпосылок модели Эрроу—Дебре, но и с «плохой» институциональной средой, предопределяя существование неэффективных равновесий — с неоптимальным распределением ресурсов (Фельдман, 2004. С. 874—876). Одну из моделей такого типа равновесия еще в XIX веке предложил Антуан Курно (*Cournot*, 1838).

Современная же и, главное, общая концепция указанного равновесия для *некооперативного поведения* индивидуумов была разработана Джоном Нэшем в середине XX столетия (*Nash, 1951*). Равновесием по Нэшу называют такое состояние, когда у каждого рационально действующего игрока нет оснований для изменения собственного поведения при неизменном поведении других индивидуумов (*Nash, 1950; Нэш, 1961*).

Таким образом, речь идет о ситуациях, в которых никакой индивидуум не может повысить свое благосостояние, если остальные участники придерживаются выбранной ими стратегии. Заметив здесь содержательное сходство, имеет смысл протестировать равновесие по Нэшу и Парето-оптимум на предмет наличия между ними «родственных уз». Уместным выглядит следующий вопрос: может ли существовать такое равновесие по Вальрасу, которое было бы оптимальным по Парето, не являясь одновременно равновесием по Нэшу, и, наоборот, существует ли равновесие по Нэшу, неэффективное по Парето?

Формулируя этот вопрос и допуская возможность сопоставления результатов Эрроу–Дебре и Нэша, следует исходить из существования дефинитивных отличий между рыночным равновесием по Вальрасу с его методом «нащупывания» цен и теоретико-игровым равновесием, основанным на формировании стратегии поведения агентов с учетом действий их партнеров. В этом смысле Парето-оптимальное равновесие по Вальрасу (теорема Эрроу–Дебре) и равновесие по Нэшу — это два «разных мира». Вместе с тем ситуация меняется, когда теоретико-игровой подход и равновесие Нэша используются в экономическом анализе, в частности, для исследования рыночных механизмов.

В этом случае два «разных мира» стремительно сближаются. Во-первых, можно предположить, что максимизирующие свою полезность индивидуумы в равновесии Вальраса и участники некооперативной игры — это одни и те же субъекты рынка, продающие и покупающие товары и услуги. Во-вторых, правомерной выглядит гипотеза, что внешняя среда, в которой осуществляется игра и формируется равновесие Нэша, определяется экзогенными переменными рыночных отношений, обуславливающими и формирование равновесия Вальраса.

Судя по всему, можно найти еще многое, включая вектор цен на продаваемые и покупаемые товары, что свидетельствует о допустимости сопоставлений. Думается, что сказанного достаточно для постановки общей задачи — исследования условий и возможности совпадения или несовпадения Парето-эффективных равновесий с равновесиями в некооперативных играх Нэша. Частичное решение этой задачи содержится в следующем утверждении: *всякое Парето-эффективное равновесие является одновременно равновесием по Нэшу.*

Докажем это утверждение «методом от противного» и предположим, что рынок находится в равновесии, которое, будучи Парето-эффективным, не является равновесием по Нэшу. Допуская такую ситуацию и опираясь на концепцию некооперативных игр, можно утверждать, что в этом случае хотя бы у одного индивидуума есть основания изменить поведение с целью повышения своего благосостояния. Однако подобные действия индивидуума автоматически приводят к нарушению оптимума по Парето и, тем самым, к искажению исходных условий. Учитывая это, можно считать доказанным, что всякое равновесие, эффективное по Парето, является одновременно и равновесием по Нэшу.

На вторую часть поставленного выше вопроса ответ дал сам Нэш. Среди примеров некооперативных игр он продемонстрировал игры с разными типами равновесий, в том числе «дилемму заключенных», иллюстрирующую существование равновесия, неэффективного по Парето (Nash, 1951. Pp. 286–295). С точки зрения темы настоящей лекции, посвященной теории опекаемых благ, этот вид равновесий является особенно интересным. Дело в том, что, в соответствии с концепцией Нэша, любые выявленные потери благосостояния (неэффективное равновесие) можно объяснить недостатками институциональной среды (Майерсон, 2010. С. 29).

Иначе говоря, неэффективные равновесия Нэша сами по себе «сигналят» о целесообразности изменения «предлагаемых обстоятельств» для мотивирования игроков к выбору такой доминирующей стратегии, которая привела бы к оптимальному распределению ресурсов. Трансформация институциональной среды с целью перехода от неэффективного равновесия к оптимальному по Парето равновесию Нэша для опекаемых благ — это и есть та проблема, которая обсуждается в данной лекции.

5.2. Опекаемые блага: неэффективные равновесия

Исследуя в указанном контексте опекаемые блага, имеет смысл более широко взглянуть на природу неэффективных равновесий, не ограничивая анализ лишь нарушением базовых предпосылок модели общего равновесия. Повторим, в частности, что предложенный Парето критерий эффективности является нейтральным к распределению богатства между индивидами. Иначе говоря, даже при выполнении исходных условий модели Эрроу–Дебре, нетрудно допустить, что возникшее равновесие может оказаться неудовлетворительным. В соответствии же с концепцией экономической социодинамики (КЭС) негативная оценка равновесия возникает и в более общей ситуации.

Так, всякий раз, когда в сложившемся равновесии возникает интерес общества к определенному благу, обуславливающий необходимость перераспределения ресурсов, оно попадает под общественную опеку. В результате существовавшее ранее эффективное равновесие трансформируется в *неэффективное* равновесие Нэша. Обратный же переход требует институциональных изменений, что согласуется с замечанием самого Нэша о зависимости данного типа равновесия от условий внешней среды – экзогенных переменных рыночных отношений (*Nash, 1951*).

Именно под этим углом зрения следует рассматривать категорию опекаемых благ, к которым будем относить такие товары и услуги, по поводу которых имеется интерес общества, направленный на увеличение (уменьшение) их объема по отношению к его рыночно равновесной величине, сложившейся в «предлагаемых обстоятельствах». Из данного определения почти автоматически следует, что в общем случае для опекаемых благ характерно неэффективное равновесие, а *сам механизм общественной опеки подобен институциональной трансформации условий функционирования их рынка*. Учитывая это, нетрудно заметить явные параллели между опекаемыми благами и неэффективным равновесием Нэша. Причем, согласно Р. Майерсону, изучение равновесий по Нэшу плодотворно «для критического анализа общественного института почти любого типа» (*Майерсон, 2010. С. 29*). Рассмотрим следующий пример.

Пример 5.1. Опекаемые блага и равновесие по Нэшу. Рассмотрим некооперативную игру в форме «дилеммы заключенных» с двумя участниками X и Y , каждый из которых может использовать свои ресурсы в производстве только одного продукта, выбирая между A и H . При этом A принадлежит классу опекаемых благ, в отношении которых у общества имеется интерес, связанный с увеличением объема их производства. Введем теперь «предлагаемые обстоятельства», т. е. экзогенные переменные рыночной среды. Если продукт A производится только одним игроком — X или Y , то при полном использовании ресурсов его выгода составляет 40 ед.: $V_x(a) = 40$ или $V_y(a) = 40$. Похожая ситуация и с продуктом H , когда он производится только одним производителем: его выгода при полном использовании ресурсов может составить 70 ед.: $V_x(b) = 70$ или $V_y(b) = 70$. Если же оба участника будут производить этот продукт, то их выгода (по отношению к варианту с одним производителем) снизится на 20 ед.: $V_x(b) = 50$ ($70 - 20$) и $V_y(b) = 50$ ($70 - 20$). И наоборот, если A будут производить оба участника, то повысится выгода каждого (по отношению к варианту одного производителя) на 20 единиц: $V_x(a) = 60$ ($40 + 20$) и $V_y(a) = 60$ ($40 + 20$). Указанные условия (предлагаемые обстоятельства) отражены в платежной матрице (табл. 5.1).

Таблица 5.1. Платежная матрица

| | | Производитель — Y | |
|---------------------|-----|--------------------------------|--------------------------------|
| | | «предлагаемые обстоятельства» | |
| | | A | H |
| Производитель — X | A | $V_x(a) = 60$ $V_y(a) = 60$ | $V_x(a) = 40$ $V_y(b) = 70$ |
| | H | $V_x(b) = 70$ $V_x(a) = 40$ | $V_x(b) = 50$ $V_y(b) = 50$ |

Анализ данной таблицы свидетельствует, что лишь один вариант оптимален по Парето, когда оба индивидуума производят продукт A : $V_x(a) = 60$ и $V_y(a) = 60$. Однако этот эффективный для общества вариант не равновесен по Нэшу, ибо, отказавшись от A в пользу H , один из участников мог бы увеличить свою выгоду с 60 до 70 ед. Равновесной по Нэшу также является лишь одна комбинация, когда оба участника производят продукт H : $V_x(b) = 50$ и $V_y(b) = 50$. При этом решение X и Y производить данный продукт является для каждого из них доминирующей стратегией, так как остается неизменным при любых

действиях партнера. Односторонняя смена продукта в «предлагаемых обстоятельствах» привела бы к потерям ее инициатора с 50 до 40 ед. Нетрудно заметить также, что равновесие по Нэшу в данном случае не оптимально по Парето.

Приведенный пример свидетельствует о том, что в «предлагаемых обстоятельствах» может формироваться неэффективное равновесие, обуславливающее необходимость проведения институциональной трансформации, обеспечивающей реализацию интереса общества в увеличении объема опекаемого блага и переход к оптимальному по Парето равновесию Нэша. Говоря об институциональной трансформации, будем исходить из возможности государства так изменить внешнюю среду рыночных отношений, чтобы доминирующие стратегии индивидуумов привели бы к выбору оптимального варианта. При этом можно предположить, что государство располагает прямыми и косвенными инструментами с использованием бюджетных и сугубо институциональных форм внешнего воздействия.

Во-первых, речь идет о субсидиях производителям опекаемых благ и трансфертах потребителям этих товаров и услуг, в основе которых лежат так называемые налоги и субсидии Пигу, предложенные еще в начале XX в. Во-вторых, имеются в виду законы и нормативные акты, имеющие принудительную силу. В-третьих, к числу таких инструментов следует причислить методы информационного воздействия с целью формирования установок, полезных для общества. Продолжая пример, рассмотрим возможности перехода от неэффективного равновесия к оптимальному по Парето равновесию Нэша с использованием всех четырех типов институциональной трансформации.

Пример 5.2. Опекаемые блага: институциональные трансформации. *Субсидии производителям (трансформация 1).* Предположим, что государство, обеспечивая общественную опеку, использует бюджетные субсидии и компенсирует производителям опекаемого блага часть их расходов. В этом случае издержки производства продукта A снижаются, и возрастает выгода производителей опекаемого блага на 35 ед. (табл. 5.2).

Трансферты потребителям (трансформация 2). Допустим, что государство, решило воспользоваться другим инструментом – стимулиру-

рованием платежеспособного спроса на опекаемое благо в результате предоставления трансфертов его потребителям. В этом случае цены на продукт А при прочих равных условиях вырастут, также увеличивая выгоду его производителей, скажем, на 40 ед. (табл. 5.2).

Законодательное ограничение производства (трансформация 3). В этом случае законодатель устанавливает для продукта Н штраф (налог), уменьшающий выгоду его производителей, пусть на те же 40 ед. (табл. 5.2).

Формирование общественно полезных установок (трансформация 4). В отличие от законодательного принуждения более мягкой формой воздействия на выбор производителей является проведение соответствующей информационной кампании о «вреде» продукта. Такого рода акции способны «обвалить» рынок, вызвав падение спроса и снижение цен. В этом случае выгода от производства продукта Н снижается, предположим, на 35 единиц (табл. 5.2).

Подведем итоги: все представленные в этом примере общественные в этой опек и соответствующие варианты институциональной трансформации (*трансформации 1–4*) порождают такие доминирующие стратегии производителей, которые формируют оптимальное по Парето равновесие Нэша (табл. 5.2).

Один из самых изученных, но все-таки частных случаев заинтересованности общества в изменении сложившихся условий рыночных отношений – неэффективность использования ресурсов. В наиболее явной форме, как уже отмечалось, этот феномен проявляется в товарах и услугах, генерирующих неэффективные равновесия Нэша, при которых существует хотя бы одна возможность перераспределения ресурсов, обеспечивающего Парето-улучшение. Очевидно, что наличие подобных возможностей, нереализуемых в автоматическом режиме рыночной координации, непосредственно мотивирует государственную активность, направленную на институциональные трансформации.

Рассматривая неэффективные по Парето равновесия Нэша и феномен рыночных провалов, можно предположить, что мы сталкиваемся с различными характеристиками одного и того же подмножества состояний рынка. С одной стороны, обоснование этой гипотезы трудностей не вызывает. Действительно, если мы имеем дело с неэффективным равновесием Нэша, то налицо

Таблица 5.2. Матрица институциональных трансформаций*

| | | Y | | | | | | | |
|-------------------------------|---|--|--------------------------------|--|----------------------------------|---|--------------------------------|--|--------------------------------|
| | | Институциональная трансформация 1 субсидии производителям | | Институциональная трансформация 2 трансферты потребителям | | Институциональная трансформация 3 законодательное ограничение производства | | Институциональная трансформация 4 формирование общественно полезных установок | |
| «Предлагаемые обстоятельства» | | A | H | A | H | A | H | A | H |
| X | A | $B_x(a) = 60$ $B_y(a) = 60$ | $B_x(a) = 75$ $B_y(b) = 70$ | $B_x(a) = 95$ $B_y(a) = 95$ | $B_x(a) = 100$ $B_y(a) = 100$ | $B_x(a) = 80$ $B_y(b) = 70$ | $B_x(a) = 60$ $B_y(a) = 60$ | $B_x(a) = 40$ $B_y(b) = 30$ | $B_x(a) = 60$ $B_y(a) = 60$ |
| | H | $B_x(b) = 70$ $B_y(a) = 40$ | $B_x(b) = 50$ $B_y(b) = 50$ | $B_x(b) = 70$ $B_y(a) = 75$ | $B_x(b) = 70$ $B_y(b) = 80$ | $B_x(b) = 50$ $B_y(b) = 50$ | $B_x(b) = 30$ $B_y(a) = 40$ | $B_x(b) = 20$ $B_y(b) = 20$ | $B_x(b) = 35$ $B_y(a) = 40$ |

* Нетрудно заметить, что все институциональные трансформации в данном примере ведут к двум сценариям: к росту выгоды от производства опекаемого блага А для каждого игрока или к сокращению выгоды для каждого из них при производстве конкурентного продукта Н.

и соответствующий определению рыночный провал, что непосредственно следует из существования Парето-улучшения. По-иному выглядит обратная ситуация, когда неэффективные равновесия Нэша мы хотели бы идентифицировать через рыночные провалы.

В качестве примера можно назвать модель А. Курно. В этой ситуации равновесная цена, которая ниже монопольной, но выше конкурентной, не обеспечивает оптимального распределения ресурсов, а возникшее равновесие по Курно является частным случаем равновесия Нэша. Другим примером рыночных провалов, порождающих неэффективные равновесия Нэша, являются общественные товары. Для демонстрации подобных связей можно вновь воспользоваться «дилеммой заключенных», применив данную модель для общественных товаров. Приведем в связи с этим платежную матрицу, предложенную Арье Хиллманом (Хиллман, 2009. С. 94), в которой рассмотрены условия поведения потребителей общественных благ, для которых характерен феномен «фрирайдера». Каждый из них должен решить для себя — платить за общественное благо или уклоняться от этой платы, выбирая стратегию «безбилетника» (табл. 5.3).

Таблица 5.3. «Дилемма заключенных» для общественных благ

| | | | Потребитель Y | |
|---------------|---|-----------------------|---------------------------------|--------------------------|
| | | | A | H |
| | | | платить | вводить в заблуждение |
| Потребитель X | A | платить | $V'_x(a) = 3;$ $V'_y(a) = 3$ | $V_x(a) = 1; V_y(b) = 4$ |
| | H | вводить в заблуждение | $V_x(b) = 4;$ $V'_y(a) = 1$ | $V_x(b) = 2; V_y(b) = 2$ |

Анализ приведенной матрицы дает основание утверждать, что доминирующей стратегией каждого игрока будет «введение в заблуждение» — уклонение от оплаты общественных товаров. Когда оба индивидуума независимо друг от друга (одновременно или последовательно) принимают решение уклониться от оплаты общественного блага, формируется неэффективное равновесие Нэша: $V_x(b) = 2; V_y(b) = 2$.

Наверное, можно привести и другие примеры рыночных провалов, вызванных нарушением предпосылок модели Эрроу–Дебре, указывающие на наличие связей между несостоятельностью рынка и неэффективными равновесиями по Нэшу. Возникающие в этом случае системные сбои, стандартный, но не исчерпывающий, перечень которых включает уже рассмотренные экстерналии, монополию, информационную асимметрию, мотивируют, как было показано, государственную активность.

Заметим также, что стремление к «правильному» функционированию рынка – очевидный мотив общественной опеки товаров и услуг, производство и потребление которых приводит к рыночным провалам. И главной задачей здесь становится изменение условий поведения потребителей и/или производителей, с учетом интересов общества. В качестве еще одной иллюстрации рассмотрим механизмы реализации общественной опеки в оптике отдельных видов рыночных провалов, используя уже рассмотренные выше трансформации 1–4.

Пример 5.3. Провалы рынка и институциональные трансформации. В ситуации с экстермальными эффектами под общественную опеку попадают товары и услуги, производство и/или потребление которых порождают внешнюю экономию или внешние издержки. Иначе говоря, при наличии положительных или отрицательных экстерналий одни товары производятся в меньшем, другие – в большем объеме, нежели это соответствует эффективному распределению ресурсов. Интересы общества к оптимизации объема производства превращает товары и услуги, генерирующие экстерналии, в опекаемые блага. При этом общественная опека может быть осуществлена посредством трансформации 1 и/или трансформации 2.

Монопольное производство товаров и услуг отличает сочетание высоких постоянных и низких (вплоть до нулевых) переменных затрат, формирующих рыночные цены выше предельных издержек и, как следствие, неэффективное распределение ресурсов. Поэтому, как и в предыдущем случае, продукты монополий, порождая интерес общества, становятся предметом общественной опеки. Что касается механизма ее реализации, то здесь, как правило, государство пользуется своим правом вводить штрафные санкции (трансформация 3).

Товары и услуги, несущие в себе потенциал информационной асимметрии, способствуют формированию рынков с неблагоприятным отбо-

ром. В подобных обстоятельствах естественной является монополистическая форма поведения в информационной сфере, негативно влияющая на эффективность распределения ресурсов. С учетом сказанного ясно, что товары и услуги, несущие в себе потенциал информационной асимметрии, могут рассматриваться в качестве разновидности опекаемых благ. Здесь также можно воспользоваться уже рассмотренным инструментом реализации механизма общественной опеки – проведением соответствующей информационной кампании – «информационная атака» (трансформация 4).

Отметим, что использование инструментов изменения «предлагаемых обстоятельств» стимулирует производителей к принятию таких решений, которые без вмешательства государства были бы недостижимы. Можно утверждать также, что трансформационные усилия государства, непосредственно связанные с институтом «общественной опеки», обусловлены заинтересованностью общества в этих благах. Поэтому в заключении данной темы учебного курса имеет смысл вернуться к обсуждению самого понятия общественного интереса, но уже в другом контексте. Речь пойдет не о существовании интереса общества как такового¹, а о его ценностной природе.

5.3. Нормативная природа опекаемых благ

Какие же выводы можно сделать из анализа опекаемых благ, вызванных изъянами рынка. Случилось так, что глобальный кризис 2008 г. вновь актуализировал тему провалов рынка. Собственно, сам кризис и связанный с ним экономический спад, а также сопутствующее ему неэффективное распределение ресурсов, рассматриваются часто как провал рынка. Но так ли уж верно это суждение? Осведомленному читателю такой вопрос может показаться странным. Казалось бы, все ясно: неэффективное распределение ресурсов и возможность Парето-улучшений посредством их перераспределения – это как раз и есть то, что принято называть рыночным провалом. Так что же заставляет сомневаться в этом утверждении?

1. Подробно эту тему мы обсуждали в рамках первой лекции учебного курса. См, также: (Гринберг, Рубинштейн, 2000, 2013; Рубинштейн, 2010).

Надо сказать, что по данному вопросу у теоретиков нет общего мнения. И это можно понять. Например, обнаруженная Кейнсом неполная занятость — это провал рынка или нет? Как быть с привычным для многих авторов примером монополии, которой представители Чикагской школы в 60–70 гг. вынесли «оправдательный вердикт». Поэтому потерей благосостояния здесь уже не обойтись. Что можно сказать об информационной асимметрии, составляющей основу предпринимательской активности, без которой рынок и возникнуть не может? Как, наконец, быть с теоремой Коуза? Вполне возможно (хотя и далеко не всегда), что разделение прав собственности ликвидирует экстерналии. Но до момента разделения таких прав — это провал рынка или нет?

Как, наконец, рассматривать бедность, которая, по Масгрейву, ведет к нерациональному поведению индивидуумов и, как следствие, к неэффективному распределению ресурсов? Это уже не просто этические проблемы. Неясным остается и другой вопрос, как оценить, что лучше для общества: прямые потери благосостояния от неэффективного использования ресурсов при отсутствии бедности или отсутствие таких потерь при высоком уровне бедности. Куда поместить ряд других случаев, которые различные авторы оценивают по-разному, в том числе и как существование плохих институтов.

Размышляя над этими вопросами, следует обратить внимание на то общее, что экономисты соотносят с провалами рынка: в соответствии с их дефиницией речь всегда идет о ситуациях, которые оцениваются как неудовлетворительные. Именно *оцениваются* экономистами, опирающимися на их представления. И в этих оценках неизбежно присутствует субъективный элемент, не имеющий отношения к самому рыночному механизму. Более того, похоже, что провал рынка — это лишь привычная метафора, маскирующая нейтральность механизма саморегулирования. Результаты его действия не могут быть ни «ошибочными», ни «правильными». *Таковыми они становятся лишь в ценностных суждениях людей.*

И в данном контексте несостоятельность рынка ничем не отличается от других ситуаций, которые признаются неудовлетворительными. Например, если монополия не одобряется обществом, то этот случай можно считать идентичным равновесию, которое

также оценивается как нежелательное из-за усилившегося неравенства в распределении богатства. В обоих случаях речь идет исключительно о ценностных суждениях, и оперирование категорией «провал рынка» представляет собой попытку придать объективный характер субъективным оценкам той или иной экономической ситуации. Собственно, это и порождает сомнения в правомерности использования категории рыночного провала.

Учитывая данные соображения и исходя из природы рыночной координации как нерукотворного феномена, можно сформулировать следующий вывод: *провал рынка — это ценностное суждение, указывающее на неудовлетворительность сформировавшегося равновесия*. Иначе говоря, если возникшее равновесие не одобряется обществом и обнаруживается заинтересованность в его коррекции, то это означает, что появился интерес общества, который не учтен в указанном равновесии. Именно такое равновесие можно называть *неэффективным*.

Итак, феномен несостоятельности рынка, во-первых, проявляется лишь в ценностных суждениях, во-вторых, он влечет за собой формирование интереса в отношении опекаемых благ, обусловивших рыночные провалы, и, наконец, в-третьих, данный интерес превращает установившееся равновесие в неэффективное. Иначе говоря, то, что обычно принято называть «провалом рынка», является, по сути, неэффективным равновесием, сотворенным «невидимой рукой провидения». И там, где подобная ситуация возникает, появляется необходимость государственного вмешательства.

Теперь о связи государственного вмешательства с провалами рынка. Здесь мнения тоже разделились. Одни авторы считают, что государственное вмешательство может быть желательным и при отсутствии провалов рынка. Другие же, наоборот, обосновывают и ограничивают государственную активность лишь провалами рыночной катаксии. Так, один из наиболее ярких представителей этого мировоззрения Мансур Олсон писал, в частности: «Если рыночные механизмы никогда не дают сбоев, тогда нет и нужды в государственных структурах, поэтому необходима концепция ошибок рынка для соответствующей нормативной теории государства» (Olson, 1986. P. 120). Комментируя данный тезис, подчеркнем что при трактовке провалов рынка этот рано умерший профессор

из Мэриленда рассматривал их не в традиционном смысле (наличие монополии, экстерналий, общественных товаров и т. п.), а буквально, имея в виду любое неэффективное распределение ресурсов. Теория опекаемых благ приводит к такому же пониманию феномена рыночных провалов.

Используемый подход хорошо согласуется и с дефиницией опекаемых благ, предполагающей наличие интереса, основанного на ценностных суждениях в отношении этих товаров и услуг, и с ключевым положением КЭС о существовании интереса общества, не выявляемого рыночными механизмами. Государственное вмешательство в данном контексте можно рассматривать как деятельность, направленную на реализацию интересов общества. Думается, это вполне соответствует и представлениям Олсона о нормативной теории государства.

Такие хрестоматийные случаи, как монополия, информационная асимметрия, положительные и отрицательные экстерналии, а также множество иных ситуаций, оцениваемых неудовлетворительно, объединяют не какие-то особые свойства товаров и услуг, а ценностные суждения и нормативные интересы общества в отношении этих благ, превращающие равновесие в неэффективное.

МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ I

1.1. Ключевые понятия

Эффективное равновесие по Парето (Парето-оптимум) — такое состояние экономической системы, когда невозможно повысить благосостояние ни одного ее участника, без снижения благосостояния других участников

Рост общественного благосостояния по Парето (Парето-улучшение) — движение в сторону оптимального состояния за счет улучшения благосостояния хотя бы одного индивидуума без нанесения ущерба другим индивидуумам

Неэффективное равновесие (рыночный провал) — неспособность механизмов рыночной самоорганизации обеспечить оптимальное распределение ресурсов

Положительные (позитивные) экстерналии — выгодные для общества или третьих лиц побочные эффекты или воздействия, которые возникают в результате действий или решений индивида или фирмы

Отрицательные (негативные) экстерналии — негативные для общества или третьих лиц побочные эффекты или воздействия, которые возникают в результате действий или решений индивида или фирмы

Монополия — ситуация на рынке, при которой существует только один продавец или поставщик товара или услуги, имеющий полный рыночный контроль над производством и распределением благ

Информационная асимметрия — ситуация на рынке, при которой одна из сторон в экономической сделке обладает более полной и точной информацией, чем другая сторона, что приводит к несбалансированному рыночному контролю и изменениям в перераспределении благ

Опекаемые блага — все множество товаров и услуг, спрос на которые со стороны государства превышает спрос индивидуумов

«Болезнь цен» («болезнь издержек») У. Баумоля — ситуация, при которой издержки производства благ растут быстрее, чем цены на конечный продукт

Феномен «отставания производительности» — отставание производительности труда в организациях исполнительских искусств от динамики производительности в целом по экономике

Индекс Баумоля V_1 — показывает темп прироста к предыдущему году отношения средней производительности труда в организациях искусства к средней производительности труда в экономике

Скорректированный индекс Баумоля V_1^* — показывает темп прироста к предыдущему году отношения производительности в организациях искусства с учетом ценовой составляющей к средней производительности труда в экономике

«Догоняющая динамика» заработной платы — снижение средней заработной платы в организациях искусства с темпом, превышающим темп снижения средней заработной платы в целом по экономике

Индекс Баумоля V_2 — показывает темп прироста к предыдущему году отношения средней заработной платы в организациях искусства к средней заработной плате в экономике

«Компенсационный рост» цен — процесс, замещающий увеличение затрат организаций исполнительских искусств путем достаточного роста цен на услуги учреждений, превышающего средний рост цен в экономике страны

Индекс Баумоля V_3 — показывает темп прироста к предыдущему году отношения цен на билеты в организациях искусства к общему уровню инфляции по стране

«Дефицит дохода» — разность между расходами и доходами организаций культуры в расчете на одно посещение

Общий индекс Баумоля V — показывает темп прироста к предыдущему году «дефицита дохода» в организациях искусства для одного посещения

Корреляционный анализ — статистический метод, позволяющий выявить существование и силу зависимости между двумя изучаемыми переменными

Регрессионный анализ — статистический метод, позволяющий выявить существование влияния между зависимой переменной и одной или несколькими независимыми переменными

Нулевая гипотеза (H_0) — в корреляционно-регрессионном анализе исходное предположение о том, что не существует связи между двумя изучаемыми переменными

Альтернативная гипотеза (H_1) — в корреляционно-регрессионном утверждении, являющееся логическим отрицанием нулевой гипотезы

Уровень значимости (P) — статистический показатель, находящийся в промежутке значений от 0 до 1, который используется для подтверждения /опровержения нулевой гипотезы в регрессионном анализе. В рамках данного учебника опровержение нулевой гипотезы принимается с тремя различными уровнями значимости альтернативной гипотезы: $P \leq 0,01$ — высокий 1%-ный уровень значимости (***) ; $0,01 < P \leq 0,05$ — средний 5%-ный уровень значимости (**); $0,05 < P \leq 0,1$ — низкий 10%-ный уровень значимости (*)

Равновесие Нэша — такое неоптимальное состояние системы, когда у каждого рационально действующего игрока нет оснований для изменения собственного поведения при неизменном поведении других индивидуумов

1.2. Контрольные вопросы

1. Что такое провалы рынка и какие их типы известны?
2. Почему монополия приводит к провалу рынка?
3. Что такое отрицательные экстерналии, почему они порождают провалы рынка?
4. Что такое положительные экстерналии и почему они порождают провалы рынка?
5. Почему информационная асимметрия приводит к провалу рынка?
6. «Получасовой квинтет требует траты 2,5 чел.-ч., и любая попытка повысить производительность привела бы к разрушению самого художественного продукта» – как это можно объяснить в случае роста коммерческой вместимости зала?
7. Чем объясняется отставание производительности труда в большинстве организаций культуры от роста общей производительности в экономике?
8. Почему происходит рост издержек производства культурных благ?
9. Дать определение и объяснение индексов Баумоля B_1 , B_1^* , B_2 , B_3 .
10. Дать объяснение влияния индексов Баумоля B_1 и B_2 на дефицит дохода в уравнении регрессии.

1.3. Рекомендуемая литература к семинару №1

- Акерлоф Дж.* «Рынок лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 91–104.
- Майерсон Р.* Равновесие по Нэшу и история экономической науки // Вопросы экономики. 2010. №6. С. 26–43.
- Рубинштейн А.Я.* Могут ли исполнительские искусства быть прибыльными? // Вопросы теоретической экономики. 2017. №1. С. 88–108.
- Heilbrun J.* Baumol's cost disease. In: Towse R. (ed.). A Handbook of Cultural Economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2003. Pp. 91–101.

1.4. Формирование базы данных российских театров

Одной из главных практических задач данного курса лекций является построение эконометрической модели бюджетной субсидии для обоснования новой трактовки государственного финансирования в театральной сфере. Для решения этой задачи необходимо сформировать соответствующую базу данных, содержащую индикаторы театральной деятельности. Основной такой базы служит информация, предоставляемая Главным информационно-вычислительным центром Министерства культуры Российской Федерации (ГИВЦ) (<https://givc.ru/>). В качестве примера и для наглядности результатов в курсе лекций будут использованы агрегированные данные по российским театрам (<https://stat.mkrf.ru/>)¹.

1.5. Описание показателей деятельности театров Министерства культуры РФ

Первый блок показателей представляет собой индикаторы, характеризующие общее положение театральной отрасли в период с 1995 по 2020 гг.

Число театров — размер сети учреждений в соответствующем году

Количество занятых в театре — численность работников списочного состава учреждений на конец года, включая все формы занятости, в том числе артистический и художественный персонал

Число спектаклей — объем театрального предложения в соответствующем году. Под данным показателем будет пониматься общее количество мероприятий, включая выездные и гастрольные спектакли

Число новых постановок — показатель обновления репертуара в соответствующем году

1. Негосударственные театры не являются предметом изучения в рамках данного учебника.

Количество посещений — объем потребления театральных услуг в соответствующем году (общее число проданных билетов)

Доходы от продажи билетов — денежные средства, полученные от продажи билетов на мероприятия театров в соответствующем году

Бюджетная субсидия — объем бюджетного финансирования государственных заданий в соответствующем году

Расходы на новые постановки — объем финансовых средств на создание новых постановок в соответствующем году

Расходы на оплату труда — годовые расходы театров на оплату труда, включая все нормативные отчисления (страховые взносы), которые они уплачивают за своих работников

Совокупные расходы — общая величина годовых расходов театров, включая затраты на оплату труда, новые постановки, эксплуатацию зданий, маркетинговые услуги и пр.

1.6. Приложение

Таблица 1. Показатели деятельности театров Министерства культуры РФ в 1995–2000 гг.

| Показатель | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Число театров, ед. | 463 | 474 | 487 | 503 | 514 | 518 |
| Количество занятых в театре, тыс. чел. | 58,3 | 60,4 | 62,1 | 63,5 | 66,9 | 68,2 |
| Число спектаклей, тыс. ед. | 107,4 | 106,9 | 106,5 | 111,0 | 114,1 | 115,9 |
| Число новых постановок, тыс. ед. | 1,936 | 1,790 | 1,866 | 1,836 | 1,899 | 1,916 |
| Количество посещений, млн чел. | 31,5 | 28,7 | 26,8 | 26,7 | 28,2 | 29,7 |
| Доходы от продажи билетов, млн руб. | 110,3 | 190,2 | 264,7 | 350,2 | 576,9 | 920,9 |
| Бюджетная субсидия, млн руб. | 523,4 | 774,9 | 1180,1 | 1046,7 | 1800,4 | 2607,9 |
| Расходы на новые постановки, млн руб. | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 184,1 | 301,6 |
| Расходы на оплату труда, млн руб. | 265,6 | 398,7 | 579,8 | 605,8 | 923,5 | 1378,9 |
| Совокупные расходы, млн руб. | 684,4 | 1054,5 | 1527,2 | 1610,2 | 2644,1 | 4068,9 |

Таблица 2. Показатели деятельности театров Министерства культуры РФ в 2001–2010 гг.

| Показатель | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Число театров, ед. | 529 | 545 | 546 | 554 | 563 | 563 | 563 | 561 | 579 | 579 |
| Количество занятых в театре, тыс. чел. | 72,5 | 75,7 | 77,3 | 79,2 | 80,1 | 79,6 | 80,0 | 80,6 | 82,5 | 83,0 |
| Число спектаклей, тыс. ед. | 117,4 | 119,7 | 119,7 | 121,2 | 123,0 | 126,9 | 128,1 | 129,7 | 137,0 | 141,0 |
| Число новых постановок, тыс. ед. | 1,901 | 1,967 | 1,952 | 2,018 | 2,171 | 2,115 | 2,202 | 2,126 | 2,301 | 2,430 |
| Количество посещений, млн. чел. | 30,5 | 29,6 | 28,7 | 27,6 | 27,5 | 28,0 | 28,6 | 29,5 | 29,8 | 30,7 |
| Доходы от продажи билетов, млн руб. | 1501,6 | 2135,6 | 2522,9 | 2914,9 | 3310,9 | 3879,6 | 4791,9 | 6166,6 | 7108,6 | 7812,1 |
| Бюджетная субсидия, млн руб. | 3932,7 | 5943,8 | 7838,2 | 9712,3 | 11799,4 | 16549,6 | 20053,9 | 26312,7 | 26317,6 | 28294,0 |
| Расходы на новые постановки, млн руб. | 478,3 | 580,1 | 785,9 | 979,9 | 994,4 | 1222,7 | 1449,7 | 1642,3 | 1512,1 | 1615,8 |
| Расходы на оплату труда, млн руб. | 2345,0 | 3626,6 | 4988,9 | 6164,0 | 7768,8 | 9881,5 | 12063,9 | 15512,2 | 19326,2 | 20806,4 |
| Совокупные расходы, млн руб. | 6159,6 | 8930,8 | 11440,1 | 13685,8 | 16729,4 | 21616,1 | 25721,9 | 32755,8 | 35420,4 | 37756,6 |

Таблица 3. Показатели деятельности театров Министерства культуры РФ в 2011–2020 гг.

| Показатель | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|---------|
| Число театров, ед. | 598 | 606 | 612 | 617 | 614 | 613 | 614 | 619 | 637 | 638 |
| Количество занятых в театре, тыс. чел. | 86,0 | 86,3 | 85,5 | 86,3 | 86,3 | 86,6 | 85,9 | 86,9 | 85,7 | 85,0 |
| Число спектаклей, тыс. ед. | 148,3 | 150,4 | 155,2 | 161,3 | 165,3 | 171,1 | 174,8 | 178,5 | 187,4 | 92,9 |
| Число новых постановок, тыс. ед. | 2,567 | 2,710 | 2,702 | 2,754 | 2,876 | 2,791 | 2,937 | 3,102 | 3,230 | 2,495 |
| Количество посещений, млн чел. | 32,6 | 33,4 | 35,1 | 36,6 | 37,4 | 38,2 | 38,8 | 39,8 | 40,2 | 15,8 |
| Доходы от продажи билетов, млн руб. | 9364,5 | 11419,1 | 13673,5 | 15529,7 | 18051,8 | 20197,6 | 22692,5 | 24615,0 | 26828,9 | 11221,3 |
| Бюджетная субсидия, млн руб. | 36620,3 | 42844,5 | 50003,3 | 53113,6 | 51847,4 | 55619,7 | 60633,1 | 68106,6 | 78580,4 | 82865,3 |
| Расходы на новые постановки, млн руб. | 2459,8 | 2859,6 | 3880,6 | 3826,4 | 3726,1 | 4070,9 | 4116,3 | 5374,2 | 5246,0 | 4420,6 |
| Расходы на оплату труда, млн руб. | 24143,1 | 28562,0 | 32829,6 | 37469,0 | 39969,3 | 40743,6 | 49082,6 | 54942,7 | 64296,7 | 63016,4 |
| Совокупные расходы, млн руб. | 50950,2 | 55274,4 | 64558,5 | 71983,0 | 73753,2 | 79268,0 | 85313,8 | 98004,8 | 106639,0 | 98297,1 |

ЧАСТЬ II

ТЕОРИЯ
ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

ПРЕАМБУЛА II

Начиная обсуждение второй части годового курса, отметим, что экономисты не сразу обнаружили неоднородность главного модуля построенной ими рыночной модели. В итоге используемое в качестве универсального предмета обмена *частное благо* оказалось лишь *частным случаем*. При этом другие товары и услуги, отличающиеся от универсального образца, не вписываются в стандартную модель рыночного равновесия и порождают множество аномальных ситуаций, пополняющих обширную коллекцию провалов рынка, требующих государственного вмешательства.

Одна из таких ситуаций описывается следующим образом. «Дополнительное потребление некоторых товаров, такое как дальнейшее использование идеи, дополнительный показ телевизионной программы, дополнительный переход не перегруженного моста, или дополнительный зритель смертельного номера в не переполненном зале, не уменьшает возможностей потребления других. В этих классических условиях неконкурентности дополнительное потребление не увеличивает издержек производства, а необходимым условием эффективности по Парето является то, что товар не имеет позитивной цены» (Olson, 1986. P. 120).

И вслед за Мансуром Олсоном повторим: подобные товары не могут производиться частной фирмой, ибо нулевая цена, установленная по нулевым предельным издержкам, не может компенсировать фактические затраты. Поэтому обычно такие товары, попадая под общественную опеку, производятся государством, а сами эти специфические блага называют «общественными товарами» (*public goods*).

Лекция 6

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

Если в предыдущих лекциях в центре внимания были опекаемые блага и связанная с ними государственная активность, направленная на устранение рыночных провалов (экстерналии, монополия, информационная асимметрия и «болезнь цен»), порождающих неэффективные равновесия, нарушающие условия равенства цен и предельных издержек, то данный цикл посвящен особой группе товаров и услуг, специфика которых обуславливает отсутствие рыночных цен.

Речь идет об общественных благах, примеры которых рассыпаны по всем экономическим учебникам. Это и автобан, и уличное освещение, и радиоэфир, и множество других продуктов человеческой деятельности, в потреблении которых проявляются особенности таких товаров и услуг, отличающие их от обычных частных благ. В наиболее яркой форме смысл общественного блага выразил один из отцов – основателей Соединенных Штатов Америки, третий президент США Томас Джефферсон. Характеризуя научное знание, он написал: «Тот, кто получает идею от меня, пользуется ею, не обедняя меня, подобно тому, как получивший свет от моей лампы, не погружает меня в темноту» (Макаров, 2003).

Хотя само понятие общественных товаров появилось много позже, предпосылки к этому возникли давно. Как пишет Ричард Масгрейв, еще Дэвид Юм обратил внимание на то, «как два соседа могут согласиться осушить поле, но тысяча людей не могут этого сделать, так как каждый будет пытаться переложить все бремя на других» (Musgrave, 1996. S. 145).

В конце XIX столетия теория общественных товаров оформилась как самостоятельное направление экономической науки. Способствовали этому работы Эмиля Закса (1887), Уго Маццолы (1890), Фридриха фон Виезера (1889) и Кнута Викселля (1896), которые пытались применить к общественным товарам маржиналистский инструментарий предельной полезности. Однако из-за того, что главные работы на эту тему были написаны на итальянском и немецком языках, они вошли в англоязычную литературу лишь в конце 1930-х гг., причем во многом благодаря исследованиям Ричарда Масгрейва, докторская диссертация которого (1937) включала анализ модели Викселля—Линдаля.

Еще будучи студентом Гарвардского университета, на это исследование обратил внимание Пол Самуэльсон. Причем, по мнению самого Масгрейва, именно тогда была «..подготовлена площадка для современной теории издержек. Были сделаны два главных открытия: 1) неконкурентная природа общественных товаров должна изменить условия эффективного использования ресурсов; 2) необходим политический процесс определения предпочтений, чтобы преодолеть проблему «безбилетника» (ibid. S. 148).

Как отмечает Масгрейв, «Самуэльсон, постулируя всеведущего судью («эксперт по этике». — А.Р.), которому известны предпочтения потребителя, решил сфокусировать свой взгляд на первом пункте, более податливой проблеме эффективного использования ресурсов» (ibid.). Так или иначе, но статья Самуэльсона «Чистая теория общественных расходов» (1954) вошла в число фундаментальных работ, определивших современную теорию общественных товаров.

Прошло около семидесяти лет, а ставшую классической статью Пола Самуэльсона (*Samuelson, 1954; Самуэльсон, 2004*) по-прежнему считают основой современной теории общественных товаров. И более двадцати лет назад немецкий экономист Михаэль Пикхардт на 58-м конгрессе Международного института общественных финансов представил специальный доклад «Пятидесятилетие спустя «Чистой теории общественных расходов» Самуэльсона: с чем мы остались?» (Хельсинки, 26–29 августа, 2002). Этот доклад, как и непосредственно работы Пола Самуэльсона и Ричарда Масгрейва, послужил основой этой части учебника.

6.1. Дефиниции и особые свойства

Существует несколько дефиниций общественных товаров. В трактовке Пола Самуэльсона, например, «Общественным является товар, который в одинаковом количестве входит в две или более индивидуальные функции полезности» (*Samuelson*, 1969. Р. 108). При этом в своей основной работе он ввел четкую дихотомию и дал формализованное определение двух категорий благ: «обыкновенные частные блага, которые можно распределять между различными индивидами в соответствии с соотношением $Y = Y_1 + Y_2 + \dots + Y_S$, и коллективные потребительские блага, которыми все пользуются сообща в том смысле, что потребление каждым индивидом такого блага не приводит к уменьшению объема потребления этого же блага каким-либо другим индивидом, так что $X = X_1 = X_2 = \dots X_S$ одновременно для каждого i -го индивида и для каждого коллективного потребительского блага» (*Samuelson*, 1954. Р. 388).

Опираясь на исследование Уго Маццолы, итальянского экономиста XIX в., Марк Блауг сформулировал иное определение: «Особая природа общественных благ заключается в том, что их потребление может быть только совместным и равным: чем больше достается одному домохозяйству, тем больше, а не меньше достается любому другому» (*Блауг*, 1994. С. 549). Из этих формально разных, но по сути совпадающих дефиниций следует известный вывод, что предельные издержки производства общественного блага равны нулю, и если цены строятся на основе таких издержек, то общественные блага не могут иметь позитивных цен.

С определением, которое использует английский знаток экономической мысли, связаны два свойства общественных благ: *неисключаемости* (*nonexcludability*) в потреблении — если они доступны кому-нибудь, то они должны быть доступны всем; *несоперничества* (*nonrivalness*) — их потребление кем-то одним не должно препятствовать потреблению других. Собственно, эти критериальные свойства и выделяют общественные блага из мира товаров и услуг. Приведем самый распространенный пример, иллюстрирующий эту особую группу благ.

Пример 6.1. **Маяк.** Классической иллюстрацией общественного блага является маяк. Это легко установить, проанализировав свойства, которыми он обладает. Достаточно сказать, что всякое судно, ориентирующееся на свет маяка, никак не уменьшает возможностей других кораблей. Несоперничество в потреблении является генетическим свойством этого блага. Аналогичная ситуация характерна и для свойства неисключаемости, ибо ограничить мореплавателей в использовании маяка невозможно даже технически. Учитывая это, нетрудно обнаружить, что свет маяка потребляется совместно и в равной мере (дефиниция Блауга), и то, что он в одинаковом количестве входит в индивидуальные функции полезности всех мореплавателей (определение Самуэльсона). Понятно также, что всякий дополнительный корабль проплывающий в световой видимости от маяка не увеличивает затрат на его содержание. Нулевые предельные издержки окончательно убеждают в том, что здесь имеет место общественное благо.

Следует отметить, что в литературе существуют множество различных дефиниций общественных благ. Подчеркнем также, что в современных определениях, присутствующих в большинстве учебников, употребляются очень близкие, но все же различающиеся между собой понятия. Речь идет о *чисто общественных* благах, удовлетворяющих двум условиям — неисключаемости и несоперничества в потреблении (Стиглиц, 1997. С. 124), или, в иной версии, когда «оба свойства присущи в высокой степени» (Якобсон, 2000. С. 41), а также о *смешанных общественных* благах, когда «хотя бы одно из свойств выражено в умеренной степени» (Якобсон, 1996. С. 42). В данном контексте смешанное благо представляет собой некую комбинацию частных и чисто общественных благ. Иногда используется и понятие «*квазиобщественные* товары», которые «хотя бы отчасти носят общественный характер» (Блауг, 1994. С. 550)¹.

Предлагаются и другие дефиниции, использующие часто лишь одно из указанных свойств. В качестве примера Пикхардт приводит определение, сформулированное Брауном и Джексоном, основанное только на свойстве неисключаемости. При этом второе свойство авторы «достраивают», доказывая, что «общественные

1. См., также: (Begg, Fischer, Dornbusch, 2000. Pp. 280–281; Cornes, Sandler, 1996. P. 3; McNutt, 1996. Pp. 264–265; Cullis, Jones, 1992. Pp. 59–86).

блага, обладают свойством неисключаемости и из этого следует, что они проявляют и свойство несоперничества в потреблении» (*Brown, Jackson, 1978. P. 29*).

Джеймс Бьюкенен (*Buchanan, 1968. Pp. 1, 171–187*) и ряд других авторов больше внимания обращают на иные аспекты дефиниций и называют общественными благами те товары и услуги, которые поддерживаются правительством или политическими учреждениями; Малкин и Вилдавски называют общественным благом «то благо, к которому общество относится как к общественному» (*Malkin, Wildavsky, 1991. P. 372*). В целом же все эти определения в той или иной мере базируются на работах Масгрейва (*Musgrave, 1959, 1969*) и Самуэльсона (*Samuelson, 1954, 1955*), посвященных общественным благам.

Вариации Масгрейва и Самуэльсона. Обсуждая общественные блага, Масгрейв подчеркивает, что «условие равного потребления должно быть применимо ко всем, независимо от того, платят они или нет. Другими словами, мы должны соединить условие совместности потребления и неприменимость принципа исключаемости» (*Musgrave, 1959. P. 10. Note 1*). Можно утверждать тем самым, что именно Масгрейв добавил свойство неисключаемости в дефиницию общественных благ. А десятилетие спустя он заявил, что его описание ключевых характеристик общественных благ было мотивировано работой Самуэльсона 1955 г. (*Samuelson, 1955. P. 356*).

Сам же Самуэльсон, отвечая на критические замечания Марголиса и Энке (*Margolis, 1955; Enke, 1955*), в тот период отказался от строгого противопоставления общественных и частных благ. Вместо этого он предложил считать дефиниции, сформулированные им в 1954 г., диаметрально противоположными и показал, что «... многие — хотя не все — реальные случаи деятельности правительства можно плодотворно анализировать как некую смесь этих двух противоположных случаев» (*Samuelson, 1955. P. 350*). Самуэльсон признал также, что, когда речь идет об образовании, судопроизводстве, общественной защите, дорожных службах, полиции и пожарной службе, существует некий «элемент непостоянства в выгоде, который может доставаться одному гражданину за счет другого» (*ibid. P. 356*).

В отличие от известной статьи 1954 г., в этой статье 1955 г., Самуэльсон расширяет свой подход до континуума благ,

ориентируясь уже не на особенности общественных благ, а на деятельность правительства, которое тратит бюджетные средства не только на общественные блага. Нетрудно заметить также, что приведенные выше определения «смешанных общественных благ» (Якобсон, 1996. С. 42) и «квазиобщественных благ» (Блауг, 1994. С. 550) являются следствием отказа от строгого противопоставления общественных и частных благ, и перехода к континуальному пониманию мира товаров и услуг².

С момента введения в научный оборот категории *несоперничества* (Musgrave, 1983b. P. 151. Note 48) понятия «соперничество» и «несоперничество» стали, по-видимому, вариативными, что близко к концепции континуума благ, которые ранжируются от полного соперничества до полного несоперничества. Прочитируем самого Масгрейва: «...условие несоперничества в потреблении (или существование положительных экстерналий) означает, что одним и тем же продуктом пользуются оба потребителя: и А, и Б. Это не значит, что должно быть получено одно и то же субъективное благо или даже, что обоим доступны продукты одного и того же качества. ... При несоперничестве в потреблении индивидуальные кривые спроса суммируются по вертикали, а не по горизонтали, как в случае с частными благами» (Musgrave, 1969. P. 126).

Думаем, что Масгрейв здесь не до конца прав. В частности, условие несоперничества в потреблении далеко не всегда означает наличие экстерналий. Рассматривая несоперничество потребителей общественных товаров, мы прежде всего имеем в виду коллективное потребление неделимых благ, для которого категория экстерналий вряд ли имеет смысл. Рассуждая иначе, можно обнаружить, что наличие экстерналий при потреблении частных благ может формировать и своего рода несоперничество их потребителей. Однако в общем случае было бы ошибкой отождествлять условия несоперничества и наличие экстерналий.

Кроме того, в предшествующей дискуссии, как указывает Масгрейв, рассматривалось фактически только чисто общественное благо, обладающее обоими свойствами — несоперничества

2. Однако в последующих работах Самуэльсон отказывается от идеи континуума и вновь возвращается к строгой дихотомии общественных и частных благ (Samuelson, 1969. Pp. 107–108).

и неисключаемости в потреблении. В этом случае подвергается сомнению наличие смешанных вариантов. Ведь большинство благ, которые приводят к частной выгоде, в различных степенях создают экстерналии и поэтому сочетают характеристики как общественных, так и частных благ (ibid. Pp. 134–135).

Можно сделать вывод, что распространенное в последние годы определение общественных благ почти полностью основывается на работах Масгрейва 1959, 1969 гг. и публикации Самуэльсона 1955 г., но не на классической статье последнего 1954 г. С учетом этого Пикхардт сформулировал два следующих вопроса: в чем различия и сходства между определением, данным Самуэльсоном в 1954 г., и дефиницией, основанной на работах Масгрейва в 1959, 1969 гг. и публикации Самуэльсона 1955 г.; почему точка зрения Масгрейва стала преобладать в современных дискуссиях?

6.2. От дихотомии к континууму

Анализируя определение общественных благ, данное Самуэльсоном в работе 1954 г., Пикхардт выделяет четыре элемента: (I) четкая дихотомия общественных и частных благ; (II) одновременность потребления общего количества более чем одним индивидом; (III) порядковые предпочтения потребителей; (IV) формализация посредством соответствующего уравнения. Масгрейв же, по мнению Пикхардта, во главу угла ставит неприменимость ценовой исключаемости, отвергает четкую дихотомию и не обращается к одновременности потребления общественных благ.

Следует отметить, что отвергая ценовую исключаемость, на что обращает внимание Пикхардт, Масгрейв фактически обсуждает «мериторные блага», которые нельзя отождествлять с общественными товарами, не имеющими позитивной цены. И в этом смысле вряд ли целесообразно сопоставлять дефиницию общественных товаров, предложенную Самуэльсоном в работе 1954 г. с позицией Масгрейва. Пожалуй, единственно, в чем можно увидеть общее между ними, относится к расходам государства, финансирующего производство как общественных, так и мериторных благ³.

3. Мериторике Масгрейва посвящена специальная часть данного учебника. К этому добавим, что концепция мериторных благ тесно связана и с теорией общественных финансов Масгрейва.

К одновременности (по Самуэльсону) потребления общественного блага можно также добавить другое отношение Масгрейва, который не считает обязательным условием, когда производство блага создает экстерналильные эффекты. Оставляя в стороне третий и четвертый элементы определения Самуэльсона, выделенные Пикхардтом, можно продемонстрировать позицию Масгрейва с помощью примера, который он привел, рассматривая производство «чистой воды» двумя индивидами А и Б.

Пример 6.2. **Очистка воды.** Масгрейв пишет: «Средства, которые применил Б, живущий выше по течению, для предупреждения загрязнения воды, полезны и для А, который живет ниже по течению, но не наоборот». Согласно ему, количество чистой воды, произведенное и оплаченное Б, может считаться для А общественным благом, но частным для Б. «Тем не менее, то, что А потребляет результат предпринятых Б мер по предотвращению загрязнения реки, полностью зависит от того, что река течет, что она течет в определенном направлении и что у Б нет ни прав, ни возможностей исключить А из потребления чистой воды, произведенной Б. Это подтверждает, что чистая вода, произведенная Б, сначала выгодна для самого Б и только потом для А. Количество чистой воды, произведенное Б, следовательно, потребляется не одновременно Б и А, а последовательно» (*Musgrave, 1969. P. 135*).

Вместе с тем ряд авторов признали важность для определения общественных благ одновременности их потребления и дихотомию мира товаров и услуг. Например, Гарет Майлз пишет: «Общественное благо можно отличить от частного потому, что оно приносит пользу некоторому числу пользователей одновременно, тогда как частное благо может в любое время приносить пользу только отдельному пользователю» (*Myles, 1995. P. 264*)⁴. Другим отличием дефиниции Масгрейва (от Самуэльсона) является то, что он не использует формализованное определение общественного блага, хотя связь между общим и индивидуальным потребленным количеством, по-видимому, покрывается термином несоперничества в потреблении.

4. Д. Бегг, С. Фишер, Р. Дорнбуш (*Begg, Fisher, Dornbusch, 2000. P. 47*) также делают акцент на одновременном потреблении как на ключевой характеристике общественных благ. Этой же точки зрения придерживался Уго Маццола (*Mazzola, 1967 [1890]. P. 43*).

Важным является и вопрос о количестве потребителей, который, похоже, оба автора решают одинаково. Так, Самуэльсон говорит обо всей их совокупности (*Samuelson, 1954. P. 387*). Масгрейв также применяет в чем-то похожую формулировку, которая тем или иным образом относится ко «всем» потребителям страны или района (*Musgrave, 1959. Pp. 9–19*).

Таким образом, основными элементами дискуссии, наверное, являются: дихотомия против континуума благ, роль принципа ценовой исключаемости, одновременности потребления и формализация определения, присутствующая у Самуэльсона. Другими словами, из его работы 1954 г. только условие Самуэльсона (формальное уравнение) и индивидуалистический взгляд были приняты Масгрейвом, в то время как определение континуума благ было сопряжено уже с работой Самуэльсона 1955 г.

Теперь, когда получен ответ на первый вопрос, необходимо перейти ко второму: почему определение, базирующееся на континууме благ — подход Масгрейва, преобладает в современных дискуссиях? Начнем с того, что Самуэльсон разработал свои условия равновесия задолго до 1954 г. Он пишет в частности: «С тех пор, как несколько лет назад были сформулированы эти условия, я понял из опубликованных и неопубликованных трудов Ричарда Масгрейва, что суть их логики содержится в теориях общественных финансов, построенных на «добровольном обмене», типа тех, что создавались Саксом, Викселлем, Линдалем и Масгрейвом (*Samuelson, 1954. P. 388*).

Из данного комментария следует, что Самуэльсон не думал об общественных финансах, когда выводил свои условия. И как пишет Пикхардт, есть основания полагать, что Самуэльсон разработал лишь техническую основу во время создания «новой экономики благосостояния» (*ibid.*). По-видимому, глава, посвященная экономике благосостояния в его фундаментальном труде «Основания экономического анализа» (*Samuelson, 1947. Pp. 203–253*), является основным источником для статьи 1954 г.⁵

Сошлемся еще раз на Пикхардта, который отметил, что к подготовке статьи 1954 г. Самуэльсона подтолкнул разговор

5. Отметим, что «Основания...» были написаны Самуэльсоном в период с 1936 по 1941 гг. (*Samuelson, 1998. P. 1375*). Таким образом, техническая основа была доступна задолго до 1947 г.

с Йоргеном Гелтингом. В сентябре 1948 г., через год после публикации «Оснований...», Гелтинг попросил Самуэльсона высказать мнение о модели общественных благ Эрика Линдаля. Самуэльсон позже заметил, что в основном неудовлетворенность моделью Линдаля привела его к написанию работы 1954 г. (*Samuelson*, 1982. P. 157). Таким образом, возможно, благодаря вопросу Гелтинга Самуэльсон пересмотрел трактовку модели Линдаля, данную Масгрейвом в его докторской диссертации (*Musgrave*, 1939. Pp. 215–217). Чисто схематическое описание этой модели побудило Самуэльсона применить обобщенный математический подход к данному вопросу путем использования технической основы, уже разработанной в «Основаниях...».

Многие авторы, включая Масгрейва (*Musgrave*, 1983a. P. 146), считают, что Самуэльсон написал свою работу 1954 г. не потому, что был заинтересован в объяснении проблемы общественных расходов. Так, сам Самуэльсон ясно показывает, что данная работа завершает исследование функции социальной полезности (*Samuelson*, 1981. Pp. 237–242)⁶. К этому добавим, что в работе отсутствуют примеры общественных товаров.

Масгрейв же, напротив, с самого начала своей научной карьеры занимался вопросом общественных финансов. Еще будучи студентом Хайдельбергского университета (1931–1933), он интересовался проблемой общественных финансов, и его обучение в аспирантуре Гарвардского университета (1934–1937) завершилось написанием диссертации по проблемам общественного сектора⁷. К тому же одна из первых публикаций Масгрейва посвящалась объяснению процесса доходов–расходов в общественном секторе экономики и содержала критику некоторых традиционных подходов, включая модель Линдаля (*Musgrave*, 1939).

-
6. Подчеркнем, что, несмотря на название статьи 1954 г., в ней автор исследует объективные свойства общественных благ, а расходы государства – лишь как их следствие.
 7. Будущий создатель теории общественных финансов Масгрейв, опираясь на немецкую традицию, использовал выражение «общественное хозяйство» (*Musgrave*, 1937. P. 274). Мы готовы предположить что вместе с ориентацией на общественные финансы здесь кроется одна из причин использования принципа континуума. Позже оказалось, однако, что предложенный им термин поддержки коллег не получил. В середине 70-х гг. прошлого столетия Масгрейв отказался от этого названия, заменив его в учебнике по общественным финансам на «государственный сектор» (*Musgrave R.*, *Musgrave P.*, 1973).

Наконец, фундаментальный труд «Теория общественных финансов» (*ibid.*) стал главным исследованием Масгрейва, в то время как Самуэльсон фактически прекратил писать на тему теории общественных товаров с конца 60-х гг. прошлого века. Поэтому, по выражению Пикхардта, «Самуэльсон почти случайно оказался вовлечен в теорию общественных товаров» и написал свою работу 1954 г. скорее в рамках экономики благосостояния, а не более широкого контекста общественных финансов. Кроме всего прочего, это дало возможность Самуэльсону или даже заставило его принять чисто индивидуалистический взгляд на проблему и целиком сконцентрироваться на вопросах спроса.

Подводя итоги, заметим, что со временем точка зрения Масгрейва стала доминирующей, потому что именно он предложил исчерпывающую теорию общественных финансов, в которой он объединил не только идеи Самуэльсона (1955), но и его оптимальные условия и индивидуалистический взгляд (1954).

6.3. Заключительные замечания

Работа Самуэльсона 1954 г. оказала огромное влияние на теорию общественных товаров, потому что она была, радикально новой в сравнении с большинством работ, существовавших до этого периода, и опубликована в нужное время, т. е. когда вопросы провалов рынка и роли государства привлекали все большее внимание⁸. Более того, во многом благодаря работе Самуэльсона 1954 г. общественные блага заняли центральное место в экономической теории, в особенности в Великобритании и США, где данными вопросами до этого момента пренебрегали.

Обычно условие оптимальности в обеспечении общественных благ (Самуэльсон-условие) считается наследием работы Самуэльсона 1954 г. Вместе с тем последующие исследования показали, что скорее формализованное определение общественных благ должно считаться основным преимуществом данной работы, в особенности из-того, что из него, собственно, и вытекает Самуэльсон-условие. В то время как в современных обсуждениях общественных

8. В связи с этим Масгрейв отмечает растущую благодаря кейнсианскому видению общественных финансов важность общественных расходов в 50-е гг. и центральную роль бюджетной политики в возникающем государстве благосостояния (*Musgrave, 1983b. S. 3*).

товаров часто обращаются к Самуэльсон-условию, формализованное определение, которое описывает одновременность потребления двумя и более индивидами общего количества произведенного блага, так или иначе часто остается без внимания.

К тому же в современных дискуссиях часто применяется понятие континуума благ, варьирующихся от благ, полностью обладающих свойством несоперничества, до благ, обладающих свойством соперничества. Это понятие представляет другое важное отклонение от работы Самуэльсона 1954 г. Так, Пикхардт показал, что строгая дихотомия преобладает, если рассматривается потребление как таковое (*Pickhardt, 2001*). Из данной дискуссии становится очевидным, что чистая теория общественных расходов Самуэльсона — это чистая теория несоперничества в потреблении и, соответственно, она ориентирована только на вопрос спроса.

Но эта ориентация на спрос, наряду с чисто нормативной неоклассической ориентацией, доказала, что она слишком узка для того, чтобы либо подтвердить весь масштаб законных расходов правительства, либо объяснить действительные общественные расходы. Данный вывод полностью согласуется с теорией опекаемых благ, которые включают общественные товары, но не совпадают с ними, описывая существенно более широкий класс товаров и услуг, в том числе мериторные блага Масгрейва, требующих государственной активности.

Лекция 7

ПРОБЛЕМА «БЕЗБИЛЕТНИКА»

Оставляя до времени тему особых свойств общественных товаров (к ней мы еще вернемся), обратим внимание теперь на поведение потребителей этих благ. Так, Масгрейв по отношению к общественным благам утверждает, что «условие равного потребления должно быть применимо ко всем, независимо от того, платят они или нет. Другими словами, необходимо соединить условие совместности потребления и неприменимость принципа исключаемости» (Musgrave, 1959. P. 10. Note 1).

Именно в этом случае стандартная модель рынка, собственно, и дала сбой, именно здесь родился главный сюжет общественных товаров, связанный с экономически оправданным нежеланием индивидуума платить за благо, если он не может быть исключен из процесса его потребления. Речь идет об известном феномене, получившем в литературе название проблемы «безбилетника», «зайца» или «фрирайдера».

История эта началась давно, как минимум с того времени, когда экономисты заметили, что смитсианский принцип рационального поведения индивидуума входит в противоречие с производством общественных товаров. Обладая свойствами неисключаемости и несоперничества, эти особые блага мотивируют рационально действующих потребителей к поведению в стиле «фрирайдера».

На такой эгоистический интерес индивидуумов подавать ложный сигнал об отсутствии спроса на общественное благо указывал Самуэльсон: «...в собственных интересах каждого лица давать

ложные сигналы. Это нужно в целях создания видимости меньшей заинтересованности в данном объеме коллективного потребления, чем та, что существует на самом деле» (*Samuelson, 1954. P. 388*).

Факт существования общественных товаров создал кризисную ситуацию для стандартной модели рынка:

- нулевые предельные издержки генерируют желание потребителей скрывать свои фактические потребности в общественных благах;
- отсутствие позитивной цены порождает нежелание субъектов рынка производить общественные товары;
- рынок самоочищается от общественных товаров.

7.1. Феномен «фрирайдерства»

Описание данной ситуации можно найти и в современных экономических учебниках (*Аткинсон, Стиглиц, 1995. С. 692; Стиглиц, 1997. С. 121; Фишер, Дорнбуш, Шмалензи, 1997. С. 64; Экономика общественного сектора, 2014. С. 63*). Для лучшего понимания «фрирайдерства» приведем два конкретных примера, заимствованных из учебника Джозефа Стиглица.

Пример 7.1. Вакцинация — проблема «безбилетника». «Один из способов, благодаря которому сокращается вероятность некоторых болезней, — вакцинация. Вакцинируемые несут некоторые затраты (дискомфорт, время, деньги, риск заболеть от плохой вакцины). Они получают некоторый частный выигрыш, выражающийся в уменьшении вероятности заболеть, но основная часть выигрыша — общественный товар. Эта сокращенная возможность возникновения данного заболевания в данной общине, от которой выигрывают все. Во многих случаях частные затраты превышают частный выигрыш, но общественный выигрыш, включая уменьшение возможности возникновения заболевания, значительно превышает затраты. В связи с проблемой зайца государство часто принуждает людей к вакцинации» (*Стиглиц, 1997. С. 121*).

Пример 7.2. Пожарная служба — проблема «безбилетника». «Во многих общинах пожарные службы финансируются добровольно. Некоторые люди в общинах отказываются делать взносы в пользу пожарной службы. И все же там, где здания расположены близко друг от друга, пожарная служба обычно потушит огонь в доме такого лица вследствие

угрозы пожара для строений тех, кто вносит вклад в содержание пожарной службы. Однако были случаи пожаров в отдельно стоящих зданиях таких людей, в которых пожарные команды отказывались тушить огонь. ... Это пример, когда исключение из пользования общественным благом возможно. Пожарная служба может лишиться своих услуг тех, кто отказывается ее содержать. Пожарные службы утверждают, что при отсутствии подобных санкций каждый стал бы зайцем» (там же. С. 122).

Приведенные примеры демонстрируют не только саму проблему «безбилетника», но и некоторые практические возможности ее решения. В первом случае, учитывая интерес общества как такового в сокращении заболеваемости людей, государство использует доступные ему механизмы принуждения и делает вакцинацию обязательной для всех индивидуумов. Известны ситуации, когда в условиях надвигающейся эпидемии государство привлекает для обязательной вакцинации населения даже специальные контингенты полицейских и воинских частей.

Во втором случае проблема «безбилетника» решается более радикально: путем преодоления свойства неисключаемости (введение обязательного взноса в пользу пожарной службы) общественный товар трансформируется в совокупность частных благ, уже не страдающих данным недугом. При этом нельзя сказать, что рассмотренные методы устранения «безбилетников» действительно решают все проблемы. Остается неясным, в частности, как установить размер индивидуального взноса в случае пожарной службы, и, безусловно, не очень симпатичной выглядит насильственная вакцинация населения. Невозможно утверждать также, что способы решения проблемы «безбилетника», описанные в этих примерах, являются единственными.

В общем же случае экономически рациональное нежелание людей добровольно вносить свою лепту в создание благ, проявляющих свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении, — проблема «безбилетника», требует создания альтернативных механизмов компенсации издержек производства общественных товаров.

Анализ литературы позволяет говорить о нескольких типах таких механизмов. *Во-первых*, это экономические и институцио-

нальные формы государственного принуждения, *во-вторых*, специальные мероприятия, направленные на преодоление неисключаемости индивидуумов из процесса потребления конкретного общественного блага и, *в-третьих*, формирование социальных установок и норм поведения, обеспечивающих добровольное участие индивидуумов в создании общественных товаров и/или компенсации затрат их производства.

7.2. Государственное воздействие на потребителей

Говоря о *принуждении* как о легитимной и монополярной способности государства, принципиально отличающей его от рыночной координации, организующей *добровольные* соглашения, следует иметь в виду прямые и косвенные методы, институциональные и экономические формы его воздействия на субъекты хозяйственной жизни, в том числе на потребителей общественных товаров. Мы уже приводили пример прямого принуждения населения к вакцинации (пример 7.1). Несложно найти и другие случаи введения обязательных для населения правил и/или законов, исполнение которых направлено на принудительное обеспечение вклада индивидуумов в производство общественных товаров.

Можно вспомнить натуральную (передачу части урожая) и трудовую (срочную службу в армии) повинности, а также выполнение различного рода общих требований, предъявляемым к частным жилищам (к примеру, ограничения по высотности здания) и т. п. Подчеркнем двоякий характер указанного воздействия. Его институциональные формы – введение правил и норм поведения, сопровождаются прямым принуждением их выполнения.

Но все же подавляющая часть механизмов компенсации издержек производства общественных товаров основана на применении косвенных методов, связанных с налогообложением граждан. И действует довольно простая схема. Если имеет место благо, проявляющее свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении, и в силу этих свойств потребители пытаются вести себя в стиле «фрирайдера», то государство берет на себя поставку данного общественного товара, принуждая его потребителей уплачивать соответствующий налог, суммарная величина которого является

достаточной для компенсации издержек производства этого блага. В данном случае также сохраняется двойкий характер воздействия на индивидуумов — институт налогообложения дополняется принуждением к уплате налога. Приведем конкретный пример из российской практики.

Пример 7.3. Выплаты в дорожный фонд (дорожный налог). Еще до недавнего времени среди налогов, действующих на территории нашей страны, был особый дорожный налог, уплачиваемый предприятиями и организациями, а также иными юридическими лицами в бюджеты субъектов Российской Федерации. Средства от него аккумулировались в дорожном фонде и расходовались целевым назначением на строительство и ремонт городских дорог — типичного представителя общественных товаров. Принудительный характер указанных выплат создавал компенсационные возможности для производства общественных благ, позволяющих собирать достаточные средства для улучшения логистики России. В частности, на средства именно этого фонда было осуществлено строительство третьей московской кольцевой дороги. Отмена же данного налога, по свидетельству руководства столичной администрации, резко затормозила завершение этого крупнейшего дорожного проекта.

В добавление к сказанному отметим, что налоговая схема компенсации издержек производства общественных товаров также не является идеальной. К такому выводу экономистов побуждают два обстоятельства. Во-первых, распределение общего налогового бремени между индивидуумами редко соответствует персональной ценности общественного блага для каждого из них. Например, дороги, построенные за счет средств дорожного налога (пример 7.3), обладают разной полезностью для автомобилистов и лиц, не имеющих личного автомобиля.

Во-вторых, сам сбор налогов требует, как известно, достаточно высоких затрат, связанных с разработкой налогового законодательства, содержанием налоговой службы и службы контроля за уплатой налога. Причем сопутствующие трансакционные издержки, сокращая доходы от налоговых поступлений, явно снижают эффективность этой традиционной меры государственного принуждения.

7.3. Индивидуализация общественных товаров

Эти механизмы кажутся более естественными. Речь идет о мероприятиях, направленных на преодоление неисключаемости индивидуумов из процесса потребления конкретного блага, методах индивидуализации общественных товаров, их вовлечения в рыночный оборот. Историческая практика демонстрирует конкретные ситуации, когда преодоление свойства неисключаемости обеспечено эволюцией самого блага, обусловленной техническим и технологическим прогрессом, а также развитием институциональной общественной среды (пример 7.4). Кроме того, был рассмотрен и пример Стиглица с пожарной службой, описывающий специальные действия, трансформирующие общественное благо в пучок частных товаров (пример 7.2).

Анализ этих примеров и других подобных ситуаций позволяет заметить, что во многих случаях затраты, связанные с преодолением свойства неисключаемости из процесса потребления, могут быть сравнительно малы. Как правило, существенными здесь являются лишь разовые инвестиции, обеспечивающие внедрение технических (оборудование маяка радиосигналом) или институциональных нововведений (разработка нормативного акта). Остальная же часть «издержек исключения» сопряжена с обслуживанием обычного ценового механизма, который, вообще говоря, практически одинаков для частных и общественных товаров. Однако имеются и такие блага, для которых «издержки исключения» столь велики, что носят явно запретительный характер. В этом смысле даже технически или институционально возможное решение проблемы индивидуализации общественного товара становится экономически нецелесообразным.

Рассмотрим теперь специальный случай, когда преодоление свойства неисключаемости в потреблении общественного товара связано с разграничением прав собственности на него. Этот важный практический метод следует из знаменитой теоремы, сформулированной Рональдом Коузом в конце 50-х гг. прошлого столетия. К данной теореме мы еще вернемся, а пока отметим тот факт, что общественное благо и присущие ему специфические свойства существуют зачастую лишь постольку и до тех пор, поскольку и пока это благо не принадлежит никому. Продемонстрируем данный феномен на следующем простом примере.

Пример 7.4. Рыбная ловля в парковом пруду. Речь идет о находящемся в общественном парке пруде, в котором водится достаточно большое, но все же ограниченное, количество зеркальных карпов. Неисключаемость рыбаков из процесса рыбной ловли обусловлена отсутствием прав собственности на рыбу, находящуюся в этом пруду. Несоперничество за вылавливаемую рыбу связано с ее исходно большим количеством в данном водоеме. С течением времени, однако, ситуация меняется, и карпы в пруду могут полностью исчезнуть. Понятно поэтому, что сохранение рыбы требует введения соответствующих механизмов компенсации издержек производства данного общественного блага. Один из таких механизмов хорошо известен: национализация рыбы и продажа государственных лицензий рыболовам. Другой способ позволяет обойтись без участия государства. Речь идет об установлении или разграничении прав собственности. По замыслу Коуза рыболовы могут сесть за стол переговоров и прийти к соглашению о приватизации паркового пруда или о введении ограничений ловли рыбы с целью предотвращения ее исчезновения.

Теперь о самой теореме Коуза. Рассматривая ситуации неэффективной рыночной аллокации ресурсов, вызванные экстерналиями в их предельном случае — общественными товарами, Рональд Коуз пришел к выводу, что для преодоления свойства неисключаемости в потреблении и устранения провалов рынка далеко не всегда надо прибегать к вмешательству государства. Более того, согласно теореме Коуза всякий раз, когда возникают подобные ситуации, заинтересованные стороны могут собраться вместе и при определенных условиях выработать соглашение, по которому экстерналии из внешних превращаются во внутренние факторы, а распределение ресурсов становится эффективным (Coase, 1960. Pp. 1–44; 1988). Приведем два иллюстративных примера.

Пример 7.5. Инсоляция. Освещенность солнечными лучами (инсоляция) — проблема современных городов. Она имеет место для каждой пары соседних зданий, ибо второе, как правило, сокращает объем инсоляции первого (отрицательные экстерналии). Признавая солнечный свет общественным благом, разные города и страны создали свои методы решения этой проблемы, в большинстве своем основанные на вмешательстве государства. Иной способ демонстрирует город Нью-Йорк. Еще в начале 20-х гг. прошлого столетия там был принят специальный закон, согласно которому, приобретая земельный участок, его владелец

приобретал и права на воздушное пространство над этим участком. Тем самым была создана институциональная основа для формирования рынка инсоляционных сделок, устанавливающих взаимосогласованную освещенность солнечными лучами соседних зданий. Именно так в Нью-Йорке объем инсоляции стал результатом рыночных сделок, всякий участник которых, продавая (покупая) инсоляционное благо, приобретает (расходует) соответствующие денежные средства.

Пример 7.6. Индальгенции. Как и всякое общественное благо, любой «закон для всех», мотивирует индивидуума к поведению в стиле «фрирайдера» к нескончаемым попыткам исключить себя из числа плательщиков за данное благо. Именно так ведет себя «безбилетник» в общественном транспорте, так поступают и обладатели разного рода льгот и привилегий. В борьбе за подобную форму исключения из общего правила индивидуум тратит часто весьма значительные средства, оплачивая услуги лоббистов и чиновников, реализующих интересы «специальных групп». Данный феномен не является чем-то новым и выходит далеко за пределы жизни светского государства. Один из таких примеров демонстрирует католическая церковь. История религии знает множество удивительных сюжетов и самых разнообразных примеров формирования нравственных ценностей, которые вполне обосновано рассматривать в качестве общественных благ. К их числу относятся и нормы христианской морали. Причем сама идея христианской морали демонстрирует безусловное родство последней с общественными благами, ибо в соответствии с религиозным канонам перед господом все равны и никто не может быть исключен из действия сформулированных им законов. Как сегодня, так и тысячу лет назад, эгоистичный человек искал пути к привилегиям, позволяющим исключить его из состава плательщиков за общественное благо, из списка подвластных общему закону. И здесь, задолго до рождения Рональда Коуза, католическая церковь придумала и реализовала на практике свой метод решения проблемы, установив, говоря современным языком, имущественное право на отпущение грехов. Узурпировав власть миловать и отпускать грехи от имени самого господа, церковь трансформировала неделимое общественное благо в пучок частных благ и объявила себя дилером этого «божественного товара». Так возник рынок индальгенций, где за определенную плату приобреталось согласие церкви на нарушение закона, установленного ею от имени бога. Быть может, это не самый ранний, но, безусловно, один из ярких примеров того, как условия теоремы Коуза были реализованы задолго до формулировки ее самой. Историческая практика богаче любой фантазии экономиста.

Несмотря на привлекательность схемы индивидуализации общественного товара, предложенной Коузом, следует отметить, что условия сформулированной теоремы – небольшое число участников и локальный характер экстерналий – ограничивают возможности применения этого метода. В частности, вне зоны этой теоремы оказываются многие общественные товары, имеющие достаточно большой радиус распространения экстерналий и проявляющие свойство неисключаемости из потребления в отношении значительной совокупности индивидуумов. Именно поэтому в арсенале средств борьбы с «безбилетниками» остаются методы государственного принуждения, включая налогообложение граждан, а также технические решения по преодолению свойства неисключаемости. Как отмечают многие экономисты, главным недостатком тех и других являются высокие транзакционные издержки.

7.4. Под «вуалью неведения»

Такие механизмы связаны с формированием условий для добровольного участия индивидуумов в создании общественных товаров и/или компенсации затрат на их производство. Подобные условия в соответствии с институциональной теорией могут обеспечить обычаи, традиции, писанные и неписанные правила, соблюдение которых является признанной нормой поведения (*Sugden, 1986*). В качестве примера здесь можно привести добровольное участие жителей в озеленении территории их дома или очистку от снега дорожек членами дачного кооператива. К сожалению, подобные ситуации наблюдается лишь в тех не многих случаях, когда возникает так называемая мораль кооперации, «... когда обычаям следуют почти все члены общества» (*ibid. P. 173*). Анализируя перспективы решения проблемы «безбилетника» именно таким путем, следует согласиться с вердиктом Дугласа Норта, который оценивает данное условие как абсолютно неприменимое к большим группам людей и тем более к обществу в целом (*Норт, 1997. С. 31*).

Другую возможность создания условий для «добровольности» демонстрирует конституционная теория Джеймса Бьюкенена (*Buchanan, 1990. P. 1–18*). Не вдаваясь в подробности этой теории, обратим внимание на ее исходное допущение. Оно связано с тем, что рационально действующие индивидуумы способны обеспечить

консенсус при выборе общих правил поведения (конституции). Важный аспект данной теории связан с условиями формирования консенсуса. В их числе называют обычно возможность универсализации поведения, когда все индивидуумы могут улучшить свое положение путем «...отказа от своих интересов (даже от использования стратегии «безбилетника»), чтобы заключить договор, в котором каждый отказывается от нанесения ущерба другому» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 99*).

В качестве такой нормы Бьюкенен рассматривает «вуаль неведения» Ролза (*Ролз, 1995*). Речь идет о гипотетической конструкции, в рамках которой индивидуумы в момент заключения конституционного договора знают лишь общие факты о постконституционном обществе, но не имеют представления о своем социальном положении и предпочтениях. Предполагается, что исходная «вуаль неведения» заставит всех рациональных индивидуумов выбрать одинаковые конституционные принципы. В нашем случае это приведет к консенсусу в отношении участия всех индивидуумов в создании общественных товаров и/или компенсации затрат на их производство.

Понятно, что такой подход более чем ограничен и возможен лишь там, где выполняются эти искусственные условия, необходимые для формирования единогласия¹. Кроме того, указанный консенсус устанавливает лишь правила поведения, не гарантируя их исполнения. Поэтому и здесь все сводится к государственному принуждению, обеспечивающему выполнение выработанных правил.

1. Следует подчеркнуть, что в общем случае формирование единогласия противоречит знаменитой теореме Эрроу «О невозможности» (*Arrow, 1951*).

Лекция 8

В ПОИСКАХ РАВНОВЕСИЯ

Мы уже отмечали, что одна из наиболее сложных проблем общественных товаров связана с выявлением индивидуального спроса на эти блага. Приобретая в некотором количестве и по определенной цене частные блага, люди обнаруживают свои предпочтения по отношению к различным благам. Для общественных товаров, потребляемых индивидуумами совместно и в равном количестве, подобного механизма не существует.

Более того, обстоятельства потребления этих особых благ мотивируют индивидуумов, как уже отмечалось, подавать ложный сигнал об отсутствии спроса на общественные товары, в результате чего, собственно, и может возникнуть недостаточность их рыночного предложения. Стремясь исправить эту ошибку стандартного механизма спроса и предложения, государство, как уже отмечалось, берет на себя производство общественных товаров, компенсируя его издержки за счет налогообложения граждан.

В подобной ситуации, несмотря на сигналы об отсутствии спроса на общественный товар, государство принуждает всех индивидуумов вносить плату за его потребление, и в результате каждый потребитель получает одинаковое количество общественного блага по цене, равной его налоговому взносу. Важными в данной схеме являются вопросы, связанные с величиной лепты, которую должны вносить индивидуумы. Может ли она быть одинаковой для всех или ее следует дифференцировать? Если да, то чем определяется

персональный вклад индивидуумов? Ответы на поставленные вопросы вновь требуют небольшого экскурса в историю экономических исследований общественных товаров.

8.1. Исторический ландшафт

Начнем с работ Эмиля Закса и Кнута Викселя. В исследованиях именно этих авторов были предприняты попытки применения к общественным товарам еще совсем «молодой» тогда теории предельной полезности¹. Так, продолжая линию Закса, который потребности в общественных товарах связывал исключительно с индивидуальными предпочтениями и полагал, что объем их предложения должен определяться путем голосования (Sax, 1887), Виксель добавил к этому маржиналистский принцип равенства цены предельной полезности блага и установил необходимость дифференциации цен на общественные товары (Wicksell, 1896, 1958). При этом, согласно Викселю, ценовая дифференциация также должна обеспечиваться «консультациями между индивидуумами или их делегатами» (Wicksell, 1958. P. 82).

Относительное завершение данный сюжет получил в известной работе Эрика Линдаля «Справедливое налогообложение», в которой впервые было представлено теоретическое описание модели равновесия для общественных товаров. Исходя из необходимости разделения расходов на производство общественного блага между группами налогоплательщиков, Линдаль пришел к заключению о «сильной зависимости налоговых цен от предельной полезности публичного блага для каждой из указанных групп» (Lindahl, 1919, 1967. P. 172) и сформулировал вывод об эффективном равновесии, которое реализуется в точке пересечения кривой предложения с агрегированной кривой спроса, полученной посредством вертикального суммирования индивидуальных кривых спроса (Lindahl, 1967. P. 173).

-
1. Следует подчеркнуть также, что в соответствии с итальянской традицией, нашедшей отражение в «*Scienza delle finanze*», большинство итальянских экономистов восприняли теорию предельной полезности и индивидуалистический подход. См.: краткий обзор исследований Пувиани (1879), Панталеони (1883), Маццоло (1890), Монтемартини (1990) и де Вити де Марко (1936), а также (Medema, 2000. Pp. 2–16).

Почти четверть века спустя алгоритм вертикального суммирования индивидуальных кривых спроса был вторично открыт Говардом Боуэном (*Bowen, 1943*)². Логическую точку в описании равновесия для общественных товаров поставил Самуэльсон в уже упоминавшейся статье «Чистая теория общественных расходов» (*Samuelson, 1954*, Pp. 387–389).

Рассмотрим теперь современные представления о спросе на общественные товары. Говоря о потреблении этих благ, мы до сих пор не обращали внимания на их полезность. Теперь же темой дальнейшего обсуждения будет проблема персональных оценок публичных благ. При этом, не забывая особенности общественного товара и его вынужденно *одинаковое* потребление, не следует думать, что отношение людей к данному благу может быть менее *различное*, нежели к частному товару.

Личностные характеристики людей, их вкусы, пристрастия, ценностные ориентации и установки, а также множество иных факторов самого разного толка прямо или косвенно сказываются на индивидуальной оценке полезности общественного блага. В общем же случае надо исходить из понимания о наличии разного отношения индивидуумов к одному и тому же общественному благу. Например, проведение вакцинации населения во время эпидемии (пример 7.1) выгодно для всего общества, но все же более образованные группы населения, как правило, демонстрируют и большую заинтересованность в этом общественном благе. Встречаются ситуации, когда потребление общественного блага навязывается индивидууму, вызывая у него отрицательную оценку.

В качестве примеров экономисты приводят обычно отношение преступника к уголовному кодексу или пацифиста к перевооружению армии. Список подобных ситуаций можно продолжить рассмотрением отношения некоторых индивидуумов к запрету наркотиков и порнографии, к природоохранным мероприятиям

2. Так случилось, что работы Закса, Вискелля и Линдаля долгое время оставались неизвестными англоязычным авторам. Это и стало, по мнению Ричарда Масгрейва, причиной запоздалых повторных открытий. Косвенно на данный факт обращает внимание и Самуэльсон: «... кто-либо знакомый с важным обзором литературы Масгрейва (*Musgrave, 1939*, Pp. 213–227. — А.Р.), относящейся к этой области, будет поражен сходством между диаграммой по Боуэну и диаграммой Линдаля, воспроизведенной Масгрейвом» (*Samuelson, 1955*, P. 354).

и борьбе с браконьерством. Повторим еще раз общий вывод: у нас нет оснований думать об одинаковой полезности общественного блага для разных индивидуумов.

И несмотря на то, что индивидуальный интерес в отношении данного блага не проявляется в обычном рыночном спросе, он может существовать латентно. Так, чисто в теоретическом плане можно представить, что спрос на общественное благо со стороны индивидуума неявно присутствует в проводимом им сопоставлении полезности этого блага с другими товарами и услугами. Речь идет о персональной оценке того количества частных благ, включая денежные средства, от которых он готов отказаться ради получения дополнительной единицы общественного блага. Используя данное соображение и ту же схему, на основе которой строят обычно кривые спроса для частных благ, можно определить и кривую индивидуального спроса на общественное благо.

8.2. Модель Викселля—Линдаля

Приведем в связи с этим фрагмент из учебника Дж. Стиглица: «Индивидуумы не покупают общественные товары. Тем не менее, можно спросить, каков был бы спрос, если бы за каждую дополнительную единицу общественного товара им пришлось бы платить соответствующую цену. Это не совсем гипотетический вопрос, так как по мере увеличения расходов на общественные товары возрастают налоги индивидуумов. Мы назовем дополнительную плату, требуемую от индивидуума для получения каждой дополнительной единицы общественного товара, его налоговой ценой» (Стиглиц, 1997. С. 133–134).

Уменьшая или увеличивая налоговую цену, мы можем выявить теперь кривую спроса для каждого потребителя общественного товара. Без ограничения общности анализа рассмотрим далее кривые спроса на общественное благо G только для двух индивидуумов (рис. 8.1). Линия U_1 на этом графике отражает индивидуальный спрос Робинзона, т. е. его готовность оплачивать общественное благо G , а линия U_2 — индивидуальный спрос Пятницы, также представляющая его сугубо персональную готовность платить соответствующую налоговую цену за определенный объем общественного блага.

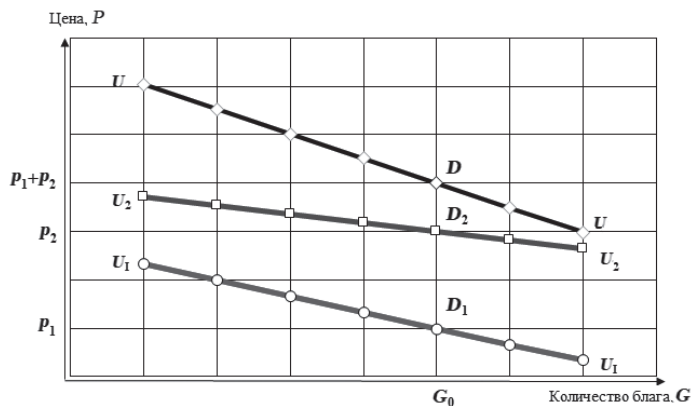


Рис. 8.1. Спрос на общественное благо

Допустим, что общественное благо производится государством в объеме G_0 . В силу свойства неисключаемости каждый из потребителей данного блага — Робинзон и Пятница — получают его в одинаковом количестве G_0 . На приведенном графике этому соответствуют точка D_1 для линии спроса Робинзон (U_1) и точка D_2 для линии спроса Пятницы (U_2). Проведя через эти точки D_1 и D_2 прямые, параллельные оси G , можно получить в точках пересечения с осью P , величину налоговых цен p_1 и p_2 , которые готовы заплатить за одно и то же количество общественного блага G_0 Робинзон и Пятница.

Таким образом, на графике (рис. 8.1) различное отношение потребителей к общественному благу находит отражение в дифференциации цены, которую они платят за его одинаковое количество. Подчеркнем в связи с этим принципиальное отличие общественного товара от частного блага, проявляющееся в своеобразной инверсии цен и объемов, — *если частное благо потребители приобретают в разном количестве, но по одной и той же цене, то общественный товар они приобретают в равном количестве, но по разным ценам.*

Теперь можно определить совокупный спрос индивидумов на общественное благо (U). Для этого достаточно просуммировать кривые спроса Робинзона и Пятницы. Однако, в отличие от частных товаров, где используется горизонтальное суммирование кривых индивидуального спроса (суммирование объемов при одной

и той же цене), в случае общественного блага применяется процедура вертикального суммирования (суммирование цен при одном и том же количестве блага). Иначе говоря, вертикальный агрегат кривых спроса Робинзона и Пятницы есть не что иное, как сумма их предельных готовностей оплачивать дополнительную единицу общественного блага — линия U (рис. 8.1). И поскольку каждая точка на кривых спроса Робинзона и Пятницы отражает их предельные нормы замещения, суммируя эти кривые по вертикали, мы получаем сумму предельных норм замещения.

Инверсия цен и количества блага находит отражение в инверсии условий равновесия. Для частных товаров и услуг, как известно, предельные нормы замещения по всем индивидуумам равны между собой и тождественны предельной норме трансформации: $MRS_1 = MRS_2 = \dots = MRS_n = MRT$. Для общественных же товаров это равенство приобретает другой вид: предельная норма трансформации общественного блага в частное тождественна сумме предельных норм замещения по всей совокупности индивидуумов: $MRT = \sum MRS_i$.

Экономический смысл данного равенства достаточно прост и во многом уже изложен раньше. Поэтому, суммируя сказанное и в дополнение к нему, приведем еще одну цитату: «Индивидуальному потребителю нет надобности целиком брать на себя «цену», по которой благо поставляется сообществу, достаточно внести некоторый вклад, соответствующий персональной готовности платить, причем оптимум достигается в том и только в том случае, если сумма определенных таким образом вкладов равна альтернативной стоимости ресурсов, которые нужны для получения единицы общественного блага» (Якобсон, 1996. С. 49). Рассмотрим следующий график (рис. 8.2).

Кривая предложения общественного товара S на этом графике отражает зависимость объема его выпуска G от уровня цены P . При этом для каждой точки на оси выпуска G соответствующая ему цена на оси P демонстрирует, от какого количества других товаров приходится отказаться для того, чтобы произвести одну дополнительную единицу общественного блага. Иначе говоря, каждая точка на оси цен P представляет собой предельные издержки или предельную норму трансформации. Заметим также, что на пересечении

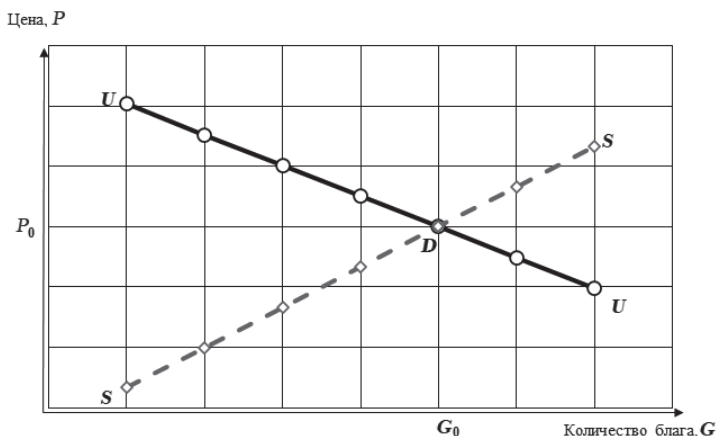


Рис. 8.2. Спрос и предложение общественного блага

кривых спроса и предложения в точке D , т. е. когда совокупный спрос равен предложению общественного блага в количестве G_0 и по цене P_0 , сумма предельных норм замещения по всем индивидуумам равняется предельным издержкам производства или предельной норме трансформации. И поскольку в точке D предельная выгода от производства дополнительной единицы общественного товара равняется предельным издержкам, уровень выпуска в количестве G_0 является эффективным по Парето.

Вместе с тем здесь необходим уточняющий комментарий. В сущности, мы не привели никакого обоснования тому, что равновесное предложение общественных товаров должно возникнуть на пересечении кривых спроса и предложения. Была лишь продемонстрирована обратная ситуация: если бы все это случилось именно так, то уровень производства общественного блага был бы эффективным по Парето. Подчеркнем, что в отличие от частных благ, решение об уровне производства общественных товаров принимают не индивидуумы с их латентным спросом, а государство, опирающееся на соображения политического характера (*Samuelson*, 1954, Р. 388). Более того, мы чисто теоретически допустили, что государство может назначать для разных потребителей одного и тот же общественный товар разную налоговую цену.

И хотя допущение это обосновывается экономистами вполне логичными соображениями — любое общественное благо

может быть произведено лишь за счет отказа от других товаров и потому для каждого индивидуума утраченные и приобретенные полезности должны обеспечивать положительный баланс, т. е. индивидуальные налоговые цены общественного блага должны дифференцироваться в соответствии с различной готовностью платить за это благо — все же нельзя забывать о латентном характере предельных норм замещения индивидуумов.

Полагать, что они реально известны государству, мы никак не можем. Поэтому возникающий в точке пересечения кривых спроса и предложения общественных товаров оптимум следует считать лишь идеальной моделью равновесия. Повторим еще раз, что впервые эта модель была предложена Эриком Линдалем (*Lindahl*, 1919). Рассмотрим в связи с этим третий график (рис. 8.3).

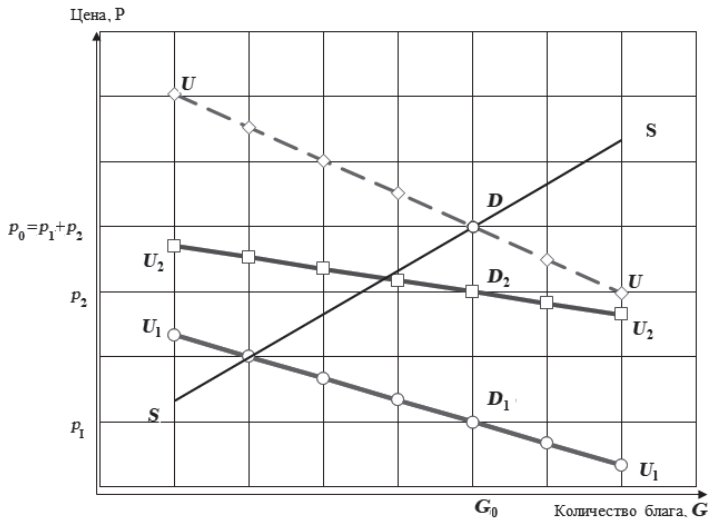


Рис. 8.3. Модель Векселя—Линдаля

Равновесие Векселя—Линдаля по определению реализуется в точке пересечения D кривой предложения S и кривой совокупного спроса U , образованной вертикальным суммированием кривых индивидуального спроса U_1 и U_2 . Подчеркнем особо, что в равновесии Векселя—Линдаля все его участники потребляют общественное благо в *равном* количестве G_0 , но по *разным* налоговым ценам: первый индивидуум платит цену p_1 , а второй — p_2 .

И, как было показано выше, эти персонифицированные цены – «цены Линдаля», обеспечивают Парето-эффективное равновесие.

Нужно отметить, что это равновесие для общественных благ указывает лишь на одну из точек оптимума по Парето. В действительности же существует множество вариантов распределения ресурсов, эффективных по Парето. В некоторых из них улучшается положение одного индивидуума, в других – другого. И нет реальных способов выбрать наиболее предпочтительный вариант. Поэтому отдельные люди могут быть не удовлетворены частным оптимумом, реализуемым равновесием Викселля–Линдаля, и не соглашаться с использованием данной схемы. Для них лучшими могут оказаться неэффективные по Парето варианты, но обеспечивающие им большую выгоду. И в силу латентности отношения индивидуумов к общественному благу избежать подобных ситуаций практически невозможно.

Данный вывод полностью согласуется с наиболее распространенной критикой равновесия Викселля–Линдаля. Вот, например, что пишет по этому поводу Стиглиц – в решении Линдаля «индивидуумы не имеют стимулов называть истинные предпочтения, потому что их налоговая цена увеличивается по мере увеличения высказанных ими пожеланий. ...Но, если люди понимают механизм Линдаля, они добьются того, чтобы сказанное ими изменяло ту сумму, которую они должны выплачивать за единицу общественных расходов. Таким образом, они никогда не будут объявлять о своих действительных потребностях» (Стиглиц, 1997. С. 167).

8.3. Полезность общественных товаров

Иначе говоря, здесь вновь возникает вопрос о механизмах выявления индивидуальных оценок полезности общественных товаров, способных заменить нормативные решения с позиций этики позитивными алгоритмами децентрализованного выявления «истинных предпочтений» индивидуумов. В данном случае в первую очередь надо обратить внимание на работы Эдварда Кларка и Теодора Гроувза (Clarke, 1971; Groves, Loeb, 1975).

К ним следует добавить и несколько статей, переведенных на русский язык, в которых также развиваются идеи преодоления фрирайдерства. При этом основная надежда возлагается на

построение «специального, поистине оригинального механизма налогообложения, который вознаграждает за правдивое представление предпочтений и штрафует за их сокрытие или фальсификацию» (Johansen, 1963. Pp. 346–358; Tiedemann, Tullock, 1976. Pp. 1145–1159).

Особое место здесь принадлежит модели Тибу. В 50-е гг. прошлого столетия американский экономист Чарльз Тибу выдвинул теорию «голосования ногами», согласно которой обладающие мобильностью люди, перемещаясь по юрисдикциям, могут выбирать себе наиболее комфортное место проживания, с лучшим набором локальных общественных благ. Как отмечают многие экономисты и сам автор, данная модель описывает процесс определения равновесного уровня производства публичных благ юрисдикциями в условиях, когда индивидуумы могут свободно мигрировать между ними (Tiebout, 1956). Перемещаясь на территорию с предпочтительным предложением общественных благ, потребитель *раскрывает* свои предпочтения. Фактически, это альтернатива теоремы Самуэльсона «о невозможности», в соответствии с которой децентрализованного решения о выпуске общественного блага не существует (Samuelson, 1954).

При этом сама модель Тибу была скорее гипотезой, которая получила эмпирическое подтверждение лишь за два года до смерти (в возрасте 43 лет) ее автора. Вот что пишет по этому поводу один из наиболее известных исследователей данной модели Брюс У. Хэмилтон: «Модель Тибу оставалась невостребованной в течение десятилетия после ее публикации. Интерес к ней возник в связи с выходом в свет работы Уолиса Оутса (Oates, 1969), в которой изучалось воздействие местных налогов и расходов на образование на стоимость недвижимости. Оутс обнаружил, что высокие налоги снижают стоимость недвижимости, а высокие расходы на образование примерно в такой же степени поднимают стоимость недвижимости. Вывод был очевидным: потребители, решая, где поселиться, принимают в расчет состояние школ и налоги. Гипотеза Тибу, касающаяся поведения потребителей, нашла подтверждение» (Хэмилтон, 2004. С. 820).

Несмотря на красивые результаты и важные достижения, имеющие, безусловно, самостоятельное значение, в главном эти

исследования являются все же «шагом в сторону»³. Пессимизм в отношении возможности корректного решения данной задачи заставляет экономистов искать иные пути разрешения дилеммы общественных товаров. В этой связи имеет смысл уточнить понятие общественных благ и вновь вернуться к их дефиниции.

3. В предисловии к четвертому тому издания «Вехи экономической мысли» А.П. Заостровцев так охарактеризовал это направление исследований: «...в такого рода конструкциях все хорошо и логично, кроме того, что они абсолютно неприменимы в реальной жизни» (*Вехи...*, 2004. С. 13). Не совсем разделяя эту точку зрения и, наоборот, допуская самоценность чисто теоретических результатов, хотим подчеркнуть, что исследования подобного рода скорее обходят проблему корректности цен Линдаля, чем ее решают.

Лекция 9

ОТ КОНТИНУУМА К ТРИХОТОМИИ

Йозеф Шумпетер отмечает: «...мы не имеем в виду одно и то же, когда говорим об «общественном благе», просто потому, что наши культурные воззрения, опираясь на которые должно определяться общественное благо, в каждом конкретном случае безнадежно расходятся» (*Шумпетер*, 2001. С. 1062). Мы не можем с этим согласиться, но вынуждены констатировать, что однозначности в определении общественных благ, к сожалению, нет. Весь предыдущий анализ и специальная литература свидетельствуют о том, что можно говорить о двух главных подходах к общественным товарам, опирающихся на строгую дихотомию благ и континуальную концепцию мира товаров и услуг.

В «строгой версии» в эту группу включают уже упоминавшиеся чисто общественные блага, которые удовлетворяют двум критериальным свойствам. В «расширительной версии», с ее континуальным пониманием совокупности благ, к ним относят, фактически, все множество товаров и услуг, производимых в общественном секторе экономики (*Malkin, Wildavsky*, 1991. P. 372; *Delbaes*, 1993). При этом сам общественный сектор определяется часто как «совокупность ресурсов, находящихся в непосредственном распоряжении государства» (*Государство...*, 2001. С. 19).

Кроме того, в отличие от строго варианта, предполагающего наличие одновременно двух свойств — неисключаемости и несоперничества в потреблении, в расширительной версии общественные товары могут удовлетворять одному критерию, порождая различные варианты нечетко определенных смешанных благ.

9.1. Клубное благо

Одним из классических видов блага, проявляющего свойство несоперничества при ограничении доступности посредством платы или правил пользования, является клубное (рис. 9.1). Клубом обычно называют добровольное объединение индивидуумов, позволяющее извлекать пользу из совместного потребления какого-либо неделимого блага, предоставление которого было оплачено из взносов его членов. Часто, но не всегда обоснованно, в качестве примеров клубного блага приводят неперегруженную платную дорогу, закрытый пляж, музыкальный концерт, спутниковое телевидение, загородный клуб и т. д. К некоторым из них мы вернемся несколько позже. Здесь же имеет смысл остановиться на известной ситуации, получившей название «трагедия общин», воспользовавшись примером А. Хиллмана (Хиллман, 2009. С. 282).

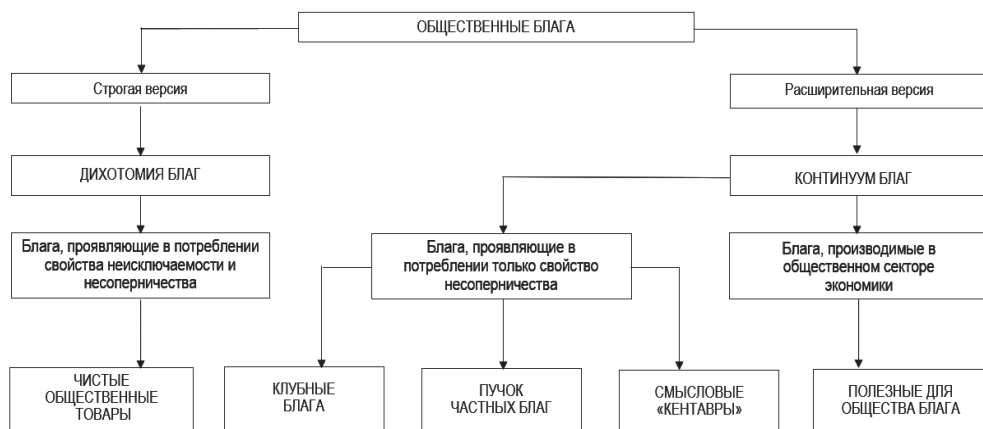


Рис. 9.1. Принципиальная схема общественных товаров

Пример 9.1. «Трагедия общины». Рассмотрим эту ситуацию, используя игровую модель Джона Нэша «дилемма заключенных». С ее помощью можно описать поведение владельцев овец, имеющих свободный доступ к общему ресурсу. В данном случае общественный товар — ресурс коллективного пользования — пастбище, принадлежащее общине, где пасутся овцы двух крестьян X и Y . Каждый из крестьян (членов этого своеобразного клуба) должен решить, ограничивать число овец или увеличивать их поголовье. Проблема переполнения клуба здесь обусловлена ограниченностью общего ресурса (платежная матрица).

| Платежная матрица | | | Крестьянин Y | |
|-------------------|---|-------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| | | | A | B |
| | | | ограничивать число овец | увеличивать число овец |
| Крестьянин X | A | ограничивать число овец | $D^x(a) = 14$ $D^y(a) = 14$ | $D^x(a) = 1$ $D^y(b) = 20$ |
| | B | увеличивать число овец | $D^x(b) = 20$ $D^y(a) = 1$ | $D^x(b) = 3$ $D^y(b) = 3$ |

В случае если оба крестьянина X и Y решат, что не будут увеличивать стадо (вариант A), каждый из них выиграет по 14 ед. Однако в этом случае существует риск, что партнер по игре Y решит увеличить число своих овец (вариант B), и тогда тот, кто решит ограничивать свое стадо X (вариант A), выиграет только 1, кто же увеличил число овец Y – 20 ед. Поэтому рациональное поведение каждого игрока с учетом существующих рисков поведения партнера по игре будет увеличивать число своих овец. Тогда каждый выиграет меньше, чем если бы оба ограничили свои стада, но больше, чем если бы только его партнер по игре увеличил бы число овец. Приведенный пример игры («дилемма арестанта»), демонстрирует, что в качестве доминирующей стратегии будет выбрано увеличение числа овец, т. е. та стратегия, которая приведет к снижению плодородия пастбища – «переполнению клуба».

Следует отметить, что в специальной литературе часто рассматриваются такие блага, которые, хотя и удовлетворяют лишь одному критериальному свойству, причисляют к общественным товарам. На это, в частности, указывает Мансур Олсон, по мнению которого каждое из этих свойств является существенным, но необязательным для изъятия рынка, а их различные комбинации покрывают все типы рыночных провалов и государственного вмешательства (Olson, 1986. P. 120). В данном контексте возникает вопрос относительно пограничной зоны, когда одно из свойств оказалось утраченным в процессе эволюции или специальных мероприятий. Приведем следующий пример.

Пример 9.2. Научное знание. Вновь процитируем Т. Джефферсона: «Тот, кто получает идею от меня, пользуется ею, не обедняя меня, подобно тому, как получивший свет от моей лампы, не погружает меня

в темноту». И мы продолжаем думать, что всякое «знание», доступное одному, становится доступным всем, а его использование одним индивидуумом не ограничивает других, обуславливая тем самым нулевые предельные издержки его производства. Иначе говоря, научное знание обладает свойствами неисключаемости и несоперничества в потреблении, а само знание в силу выполнения критериальных условий исходно принадлежит к группе общественных благ. При этом в современном мире широко применяется законодательство об интеллектуальной собственности, устанавливающее патентное, авторское и смежные права, создающие возможности для исключения индивидуумов из потребления этого исходно общественного блага. Развитие этого законодательства и его применение с целью обособления и защиты интеллектуальной собственности позволяет преодолеть свойство неисключаемости. Таким образом, в этом примере мы сталкиваемся с ситуацией, когда в процессе развития общества появляются институциональные возможности индивидуализации общественного блага. К сказанному остается добавить, что осуществление данных возможностей сопровождается трансакционными издержками, которые не всегда компенсируются выгодами от превращения общественного товара в пучок частных благ, подлежащих реализации на рынке.

9.2. Пучок частных благ

Продолжая обсуждение рассмотренного примера, заметим, что понятие «пучок частных благ» характеризует специфическую ситуацию одновременного производства определенного объема товаров или услуг. К примеру, показ кинофильма в зале на 900 мест — это производство «пучка частных услуг» объемом в 900 единиц. Аналогичный феномен наблюдается в 300-местном авиалайнере, выполняющем рейс Москва—Париж, или в 400-местном поезде, перевозящем пассажиров из Санкт-Петербурга в Москву.

Во всех этих примерах речь идет о пучке частных благ, размеры которого обусловлены технологическими параметрами: вместимостью зрительного зала, количеством мест в самолете и поезде (рис. 9.1). Подобные ситуации некоторые экономисты рассматривают со стороны потребителей. В этом случае размер пучка они увязывают с границами совместного потребления и даже с границами несоперничества в потреблении указанных благ, полагая, что

«совместное потребление имеет место, например, когда пассажиры пользуются автобусом или поездом, зрители, находясь в одном зале, смотрят спектакль и т. д.» (Якобсон, 1996. С. 38). При таком подходе недоиспользование пучка частных благ (полупустой зал или автобус) порождает формально и несоперничество.

При этом существует особый случай, когда размер пучка не имеет ограничений, когда «границы соперничества недостижимы» (там же) и каждый дополнительный потребитель не увеличивает затрат производства. Речь идет об исходно общественных благах, утративших в процессе своей эволюции свойство неисключаемости. В указанных обстоятельствах соперничество за благо отсутствует уже в классическом смысле, но всякий индивидуум, не желающий тратить собственные средства на приобретение этого блага, может быть исключен из числа его потребителей.

Хотя практика свидетельствует о том, что в большей своей части подобные ситуации нереальны: при наличии исключаемости существует, как правило, и соперничество (там же. С. 39), все же случай этот возможен и требует поэтому специального комментария. Дело в том, что эволюция общественных товаров и общая тенденция их индивидуализации сопровождаются часто появлением технических и/или институциональных возможностей преодоления свойства неисключаемости (Рубинштейн, 2003, 2008b).

В качестве примера вспомним развитие законодательства об интеллектуальной собственности (пример 9.2). При этом несоперничество по-прежнему остается генетическим свойством указанных благ. В создавшихся обстоятельствах возникает резонный вопрос: можно ли исходно общественный товар, утративший в процессе эволюции свойство неисключаемости, но восстанавливающий это свойство для тех индивидуумов, кто приобретает данное благо за определенную плату, причислить к семейству общественных благ. Решение указанного вопроса позволяет уточнить саму категорию «*public goods*».

В пользу положительного ответа на данный вопрос говорит наличие критериальных признаков общественного товара (несоперничество и неисключаемость) и нулевых предельных издержек производства, обеспечивающих возможность увеличения размеров пучка и вырубку от его реализации без дополнительных затрат

производителя. На противоположный ответ указывает тот факт, что неисключаемость здесь появляется лишь после покупки блага потребителем и, строго говоря, она совсем другая.

Такая ситуация характерна для всех восприимчивых к новым технологиям производств на основе приобретенного патента или лицензии, когда число покупателей «*know how*» неограниченно и его владельцы не несут практического ущерба от приобщения к этому «знанию» других лиц. Теоретический анализ данного случая позволяет утверждать, что здесь имеет место обычное частное благо, отличающееся от других товаров и услуг лишь технологическим процессом, когда производится одновременно пучок частных благ, каждую единицу которого покупает потребитель индивидуально. И в этом смысле совершенно неважно, ограничены размеры пучка или нет.

В целом, рассматривая совокупность общественных благ в динамике, можно обнаружить, что некоторые из них под влиянием научного, технического и технологического прогресса, а также развития институциональной среды способны в процессе эволюции утратить свойство неисключаемости, сохраняя при этом свойство несоперничества. Другие же демонстрируют и более радикальные возможности эволюции, обусловленные потерей сразу двух свойств общественного товара — неисключаемости и несоперничества в потреблении. Важно подчеркнуть, что и в первом, и во втором случаях результат одинаковый. *Утрачивая одно или оба критериальных свойства, общественное благо превращается в пучок частных товаров и услуг.*

В основе этого вывода лежит «строгий вариант» дефиниции общественных благ, связанный с выполнением двух критериальных условий одновременно — несоперничества и неисключаемости в потреблении. Вместе с тем ряд экономистов, как уже отмечалось, придерживается расширительной версии этих специфических товаров и услуг. Полагая, что указанные свойства могут проявляться в разной степени интенсивности (Якобсон, 1996. С. 40) и четкой границы между частными и общественными товарами не существует (Delbaes, 1993), они исходят из компромиссной возможности существования промежуточных видов товаров и услуг. Это и есть принцип континуума.

9.3. Смысловые «кентавры»

Надо сказать, что вся совокупность общественных товаров в этом случае представляет собою достаточно размытое понятие, страдающее значительной неопределенностью и порождающее столь широкие и неоднозначные трактовки, что демаркация границ, отделяющих общественные блага от обычных товаров, становится почти нереальной. Так, Блюмель, Петиг и Хаген заявляют: «В ряде терминов, которые раньше заменяли, соответствовали или отличали термин *общественные блага*, наблюдается «инфляция», в результате чего не только на одни и те же явления навешивают разные бирки, но и один и тот же термин используется для разных явлений» (*Blimmel, Pethig, Hagen*, 1986. P. 244). Примерно об этом же пишет Шамански (*Shamanske*, 1991. P. 4). И очень часто имеет место содержательная подмена, когда общественные товары начинают «путать» с благами, полезными для общества, товарами и услугами, которые не имеют вообще никаких особых свойств, кроме того, что они финансируются государством.

Результатом такой подмены, собственно, и стало включение в группу общественных благ всех товаров и услуг, производимых в общественном секторе экономики (рис. 9.1). Именно таким образом «породнились» маяк и продукты национальной обороны. При этом понятно, что свет маяка действительно является общественным благом, потребляемым отдельными индивидуумами. А вот с национальной обороной вышла неувязка: такие продукты военного назначения, как отравляющие вещества, смертоносные вирусы, ядерные боеголовки или иные виды вооружений, непосредственно не потребляет ни один индивидуум, и ни в одну индивидуальную функцию полезности они не входят.

То же самое можно сказать о фундаментальной науке. Трудно представить, что, скажем, уравнение Шредингера из квантовой механики, теорема Понтрягина–Куратовского из теории графов, модели Эрроу–Дебре или Рамсея из теоретической экономики могут быть предметом потребления отдельных людей и входить в их функции полезности.

Нам кажется, что истинной причиной перемещения этих благ в группу общественных товаров было отсутствие соответствующей ячейки в стандартной модели рынка. Именно таким образом

продукты обороны приобрели свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении, несмотря на неучастие индивидуумов в самом процессе потребления указанных благ. Более того, это превратилось в традицию, и национальная оборона наряду с маяком стала обычным примером общественного товара во многих учебниках по экономике. Подобный разворот истории, однако, никак не уменьшил сомнений в корректности применения указанных свойств.

Вернемся в связи с этим к определению общественных товаров и еще раз обратим внимание на то обстоятельство, что речь идет о *потреблении благ индивидуумами*, и невозможности исключения кого-нибудь из потребления данного блага и об отсутствии соперничества за него. Подчеркнем в этой дефиниции сам факт потребления блага отдельными индивидуумами. Собственно, об этом говорит и приведенное выше определение Самуэльсона, согласно которому общественный товар должен входить в две или более индивидуальные функции полезности. На это же обстоятельство указывает и определение Блауга, где речь идет об индивидуальном потреблении блага домохозяйствами.

9.4. Трихотомия

Анализируя причины указанной выше содержательной подмены, надо отметить главное. Возникла она из-за неоклассического канона — предположения о том, что все потребности, включая любые интересы общества, сводятся к потребностям индивидуумов. Изменив этот исходный «угол зрения», признав государство в качестве самостоятельного экономического агента с присущим ему собственным интересом, можно допустить существование благ, потребляемых исключительно государством.

Если согласиться с наличием таких товаров и услуг, то о них можно сказать следующее: нет индивидуального потребления — значит не может быть и особых свойств неисключаемости и несоперничества в потреблении. Имея это в виду, назовем их «социальными благами» и будем в дальнейшем использовать следующую их дефиницию. «Социальными» называются такие товары и услуги, которые, не имея индивидуальной полезности, способны удовлетворять потребности общества как такового, т. е. обладают

социальной полезностью. Приведем два примера таких продуктов, удовлетворяющих потребность государства.

Пример 9.3. Бактериологическое оружие. Не секрет, что бактериологическое оружие входит в арсеналы многих современных государств, которые тратят на разработку и хранение этого средства массового поражения весьма значительные бюджетные средства. При этом бактериологическое оружие, наряду с ядерными бомбами, средствами их доставки и другими вооружениями, составляет важный элемент оборонного щита страны, удовлетворяя тем самым потребность государства в защите от внешних нападений. И в этом смысле оборонное благо, как сказано во многих учебниках, представляет собой типичное общественное благо, проявляющее свойства неисключаемости и несоперничества. Действительно, никто из граждан страны не может быть исключен от потребления услуг защиты от внешних нападений, и между ними нет никакого соперничества за эти слуги. Однако совсем другое дело, когда речь идет об отдельных частях «оборонного щита», если так можно выразиться, — о его комплектующих элементах. Некоторые из них, такие, например, как стрелковое оружие, могут входить в функции полезности индивидуумов и потребляются ими в качестве средства личной защиты или охоты, представляя типичное частное благо. При этом нет нужды говорить о том, что бактериологическое оружие и ядерные бомбы, являясь элементами «оборонного щита» страны, ни в одну функцию полезности индивидуумов не входят, причем ни в каком количестве. Не имея индивидуальной полезности, эти продукты человеческой деятельности не проявляют и указанных выше свойств неисключаемости и несоперничества в потреблении. Вместе с тем способность этих продуктов удовлетворять оборонные потребности государства позволяет их относить к группе социальных благ.

Пример 9.4. Фундаментальная наука. В 2002 г. Григорием Перельманом была впервые опубликована новаторская работа, посвященная решению одного из частных случаев гипотезы геометризации Уильяма Терстона. Из нее следует справедливость известной гипотезы, которую сформулировал в 1904 г. французский математик, физик и философ Анри Пуанкаре. Описанный Перельманом метод изучения потока Риччи назвали теорией Гамильтона–Перельмана. В 2006 г. журнал Science назвал доказательство теорем Пуанкаре научным прорывом года.

В 2013 г. космический телескоп WISE обнаружил третью по близости звезду, которая расположена на расстоянии всего 6,5 светового года от Земли в созвездии Паруса. Ближе к Солнечной системе только система Альфа Центавра, находящаяся на расстоянии 4,3 световых года, на втором месте — звезда Барнарда, примерно в 6 световых годах от нас. Две звезды в найденной системе представляют собой коричневые карлики, объекты, масса которых недостаточна для поддержания стабильной термоядерной реакции.

11 февраля 2016 г. весь мир узнал о существовании гравитационных волн — было объявлено об их экспериментальном открытии. Предсказанные еще общей теорией относительности Альберта Эйнштейна, они десятилетиями ускользали от приборов ученых. И вот 14 сентября 2015 г. в 05:51 утра по летнему североамериканскому восточному времени (13:51 по московскому) в обсерватории LIGO (лазерно-интерферометрическая гравитационно-волновая обсерватория) были впервые зафиксированы гравитационные волны. Их породило слияние двух черных дыр в одну массивную черную. Это произошло 1,3 млрд лет назад, но гравитационное возмущение пространства—времени достигло Земли только сейчас.

Многие развитые страны тратят гигантские средства на исследования в области фундаментальной науки, результаты которой если и находят практическое применение, то чаще всего столетия спустя. В этой ситуации мы вправе говорить, что результаты научных исследований, хотя и не приносят сиюминутной пользы, но удовлетворяют потребности общества в знаниях. При этом было бы наивным думать, что кроме самих ученых результаты их деятельности могут входить в функции полезности индивидуумов. Не имея индивидуальной полезности и не являясь предметом потребления обычных людей, продукты фундаментальной науки обладают социальной полезностью и потому также принадлежат к описанной выше группе социальных благ.

Нетрудно заметить, что в предыдущих размышлениях о специфических свойствах общественных благ были использованы характеристики «отрицания» — неисключаемость и несоперничество в потреблении. Выделение группы социальных благ и ее удаление из традиционной версии общественных товаров позволяет оставшуюся их часть обозначить, с учетом замечания Блюмеля, Петига и Хагена по поводу инфляции понятия «общественные блага», термином «коллективное благо», понимая под ним свойство

блага одновременно проявлять неисключаемость и несоперничество в потреблении.

С учетом данной дефиниции и на основе предыдущего анализа (рис. 9.1) можно всю совокупность товаров и услуг, относимых в расширительной версии к общественным благам, т. е. все многообразие товаров и услуг, обладающих одним или двумя свойствами коллективного потребления индивидуумов (несоперничества и неисключаемости), или потребляемых только государством, разбить на три непересекающиеся группы — частные, коллективные и социальные блага (рис. 9.2).

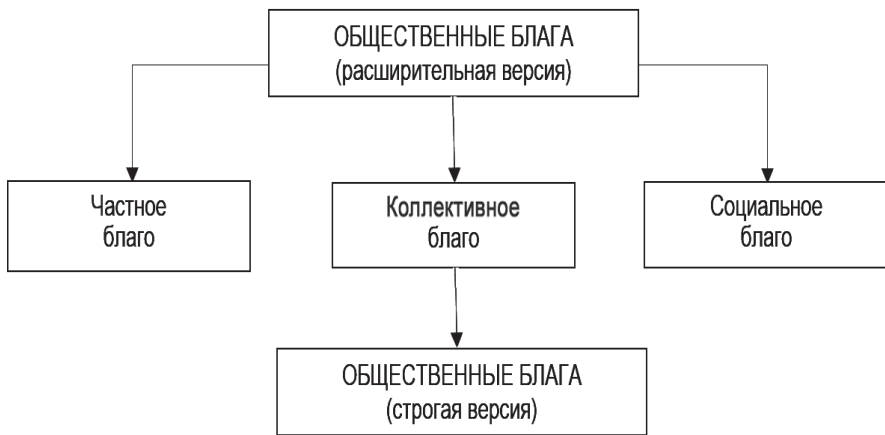


Рис. 9.2. Строгая и расширительная версии опекаемых благ

Таким образом, приведенные схемы (рис. 9.1, 9.2) демонстрируют, что, отказываясь от концепции континуума благ, развиваемой Масгрейвом и его последователями, можно всю совокупность товаров и услуг представить, как уже было отмечено, в виде трех групп: частные, коллективные и социальные блага. При этом только коллективные и социальные блага входят в класс опекаемых, допуская возможность государственного вмешательства. Иначе говоря, используемая Самуэльсоном в работе 1954 г. дихотомия благ в результате нашего анализа оказалась расширенной до трихотомии, обусловленной выделением еще одного вида товаров и услуг — социального блага, которое в модели Самуэльсона было «растворено» в группе общественных товаров.

В этом контексте трихотомии укажем еще на одно отступление от стандартной теории, которое мы назвали *нормативной версией* общественных благ. Речь идет о ситуации, когда свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении являются приобретенными, которые формируются *сознательными* действиями государства, направленными на реализацию его собственных нормативных установок. Этот процесс, противоположный уже проанализированному тренду — индивидуализации общественных благ, проявляется, например, в политике обязательного начального и среднего образования, деятельности публичных библиотек, в форме такого «клубного блага», как бесплатный проезд на городском транспорте пенсионеров, в имевших место в ряде стран бесплатных медицинских услугах и т. п.

Если в стандартной теории общественных товаров государственная активность обусловлена *естественными* свойствами этих особых благ, то в нормативной версии общественных товаров все наоборот — неисключаемость и несоперничество в потреблении указанных товаров и услуг являются *приобретенными* свойствами в результате полного государственного финансирования их производства. Подобная активность государства соответствует социальной полезности указанных благ, адекватное финансирование которых обеспечивает свободный и бесплатный доступ к их потреблению всеми гражданами¹. Как и в стандартной теории, источником финансирования *нормативных* общественных благ являются налоговые доходы государства.

* * *

Если вести отчет от Дэвида Юма, то уже более двухсот лет в экономическом анализе присутствуют особые товары и услуги, которые в разные времена и в разных обстоятельствах причисляли к благам коллективного потребления, публичным благам, чистым и смешанным общественным товарам, квазиобщественным

1. Никак не оспаривая позитивный характер социальных программ — в части экономической доступности и равного доступа к услугам медицины и школьного образования — все же заметим, что формирование нормативных общественных благ не может решить ряд практических проблем, проявляющихся в наличии привилегированных школ и медицинских учреждений, недоступных многим слоям населения.

товарам, социальным благам. И если верить Шумпетеру, в это многоголосие дефиниций вмешиваются «культурные воззрения, опираясь на которые должно определяться общественное благо» (Шумпетер, 2001. С. 1062).

Возможно, экономическая теория и согласилась бы с этим вердиктом, если бы не два великих экономиста – Пол Самуэльсон и Ричард Масгрейв. Их работы придали строгость в понимании этой особой группы товаров и услуг, хотя и в их взглядах имело место определенное размежевание. Так, Самуэльсон исходил из строгой дихотомии благ с четким разделением всего мира товаров и услуг на частные и общественные блага.

Масгрейв же придерживался концепции континуума, полагая, что кроме крайних случаев – частного и общественно-го блага, существует еще множество смешанных вариантов, где два известных свойства – несоперничество и неисключаемость в потреблении – проявляются в различных степенях, обуславливая тем самым, как и в случае чистых общественных благ, необходимость вмешательства государства.

Причем, исходя из анализа Михаэля Пикхардта, в современной экономической теории стали преобладать взгляды Масгрейва с его континуальным пониманием мира товаров и услуг отнюдь не из-за разных культурных воззрений. По мнению Пикхардта, четкая дихотомия благ и строгое определение общественных товаров оказались слишком узкими для того, чтобы либо подтвердить весь масштаб законных расходов правительства, либо объяснить действительные общественные расходы.

Иначе говоря, вопрос дефиниции общественных товаров оказался непосредственно связан с государственными расходами. И хотя главная статья Самуэльсон 1954 г. была названа «Чистая теория общественных расходов», позднее выяснилось, что сами общественные расходы не были ее главным содержанием. Масгрейв же, напротив, с самого начала своей научной карьеры занимался вопросом общественных финансов. Поэтому общественные товары он исследовал в контексте расходов государства, а дефиницию общественных благ рассматривал с более широких позиций, используя континуальное понимание мира товаров и услуг. Собственно, по этой причине многие случаи вмешательства

государства обосновывались им, исходя из расширенной версии общественных благ².

Вместе с тем уже прошли времена, когда государственную активность связывали исключительно с производством общественных благ. Достаточно сказать, что производство выделенных социальных благ, которые не относятся ни к частным товарам, ни к общественным благам, требует расходов государства. Существует множество и других ситуаций, когда товары и услуги попадают по общественную опеку и требуют государственного финансирования. Среди них наиболее известными в XX столетии стали товары и услуги, удовлетворяющие мериторные потребности общества. Этой теоретической концепции Ричарда Масгрейва посвящена специальная часть настоящего учебника.

2. Полагаем, что более точным описанием, соответствующим воззрениям самого Ричарда Масгрейва, является «перемещение» группы общественных товаров, определенных на основе принципа континуума, в совокупность товаров и услуг, называемых им «мериторными благами» в соответствии с созданной одноименной теорией, о которой пойдет речь в лекциях во втором семестре.

МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ II

2.1. Ключевые понятия

Общественные блага (по П. Самуэльсону) — товары и услуги, которые в одинаковом количестве входят в две или более индивидуальные функции полезности

Общественные блага (по М. Блаугу) — товары и услуги, потребление которых может быть только совместным и равным: чем больше достается одному домохозяйству, тем больше, а не меньше достается любому другому

Свойство неисключаемости (nonexcludability) — если общественные блага доступны кому-нибудь, то они должны быть доступны всем

Свойство несоперничества (nonrivalness) — потребление общественных благ кем-то одним не должно препятствовать потреблению другими

Феномен «фрирайдерства» (проблема «безбилетника») — экономически рациональное нежелание людей добровольно оплачивать создание благ, проявляющих свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении

Индивидуализация общественных товаров — мероприятия, направленные на преодоление неисключаемости индивидуумов из процесса потребления конкретного блага

Равновесие Викселля—Линдаля — точка пересечения кривой предложения и кривой совокупного спроса, образованной вертикальным суммированием кривых индивидуального спроса

Цены Линдаля — различные налоговые цены на общее количество общественного блага, которые платят потребители в равновесии Викселля—Линдаля

Модель Тибу («голосование ногами») — обладающие мобильностью люди, перемещаясь по юрисдикциям, могут выбирать себе наиболее комфортное место проживания, с лучшим набором локальных общественных благ, тем самым раскрывая свои истинные предпочтения в отношении этих благ

Клубное благо — один из типов общественного блага в расширительной версии, проявляющий свойство несоперничества при ограничении доступности платы или правил пользования

Пучок частных благ — один из типов общественного блага в расширительной версии, проявляющий свойство несоперничества при одновременном производстве определенного объема товаров или услуг

Смысловые «кентавры» — один из типов общественного блага в расширительной версии, который отчасти обладает общественным характером и не имеет строгого определения ввиду непрямого потребления этих благ индивидами

2.2. Контрольные вопросы

1. Какими свойствами обладают общественные товары?
2. Можно ли цену общественного блага определять на основе предельных издержек и какова величина последних?
3. Можно ли решить проблему «безбилетника», какие на этот счет существуют механизмы?
4. Как технический прогресс влияет на общественное благо?
5. Приведите пример транзакционных издержек, связанных с преодолением свойства неисключаемости.

6. В каких случаях решение проблемы общественных товаров не требует вмешательства государства?
7. В какой ситуации может возникнуть консенсус в отношении участия всех индивидуумов в создании общественного блага и/или компенсации издержек его производства?
8. Если государство берет на себя производство общественного блага, то каким образом оно компенсирует свои издержки?
9. Равными или дифференцированными должны быть налоговые цены для индивидуумов?
10. Каковы ценовые и количественные отличия в приобретении частного и общественного блага индивидуумом?
11. Приведите пример построения кривой спроса на общественное благо для индивидуума.
12. Как определяется кривая агрегированного спроса на общественное благо?
13. Приведите пример построения кривой предложения общественного блага.
14. Каковы условия оптимального выпуска общественного блага?
15. Что такое равновесие Линдаля, и на основе каких цен оно реализуется?
16. Докажите, что равновесие Линдаля эффективно по Парето.

2.3. Рекомендуемая литература к семинару №2

- Самуэльсон П.Е.* Чистая теория общественных расходов / Вехи экономической мысли. Т. 4 / Под общей ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.
- Clarke E.H.* Multipart pricing of public goods // *Public Choice*. 1971. Vol. 11. Pp. 17–33.
- Lindahl E.* (1919). Positive Lösung, Die Gerechtigkeit der Besteuerung Eine Analyse der Steuerprinzipien auf Grundlage der Grenznutzentheorie. 1919. Translated as: Just Taxation – a positive solution, in: R.A. Musgrave, A.T. Peacock (eds.). *Classics in the Theory of Public Finance*. London: MacMillan, 1958, 4th Impression 1967. Pp. 168–176.

2.4. Описание основных макроэкономических показателей РФ

Основой анализа театральной отрасли является сопоставление значений показателей функционирования учреждений с их макроэкономическими аналогами. В качестве последних рассмотрим основные индикаторы, характеризующие состояние государственной экономики в период с 2014 по 2019 гг.

ВВП (валовой внутренний продукт) — показатель, характеризующий конечный результат производственной деятельности экономических единиц-резидентов, который измеряется стоимостью товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования

Дефлятор ВВП — ценовой индекс, показывающий изменение уровня цен всех произведенных в текущем году товаров и услуг в отношении цен базисного года

Заработная плата в экономике — показатель, отражающий величину средней номинальной заработной платы в экономике в рассматриваемом году

Расходы на оплату труда в экономике — показатель, отражающий годовой фонд заработной платы всех занятых в экономике, включая отчисления в социальные фонды

Доля расходов на заработную плату в ВВП — индикатор, показывающий отношение расходов на оплату труда в экономике к размеру годового ВВП

Производительность труда в экономике — индикатор, показывающий денежный объем ВВП, произведенный одним занятым в экономике

Производительность труда в экономике в постоянных ценах — индикатор, показывающий денежный объем ВВП, произведенный одним занятым в экономике, приведенный к индексу «дефлятор ВВП»

Темп роста производительности труда в экономике — индекс, показывающий изменение производительности труда в экономике относительно базового года

2.5. Приложение

Таблица 1. Основные макроэкономические показатели РФ в 2014–2019 гг.

| Показатель | Обозначение | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| ВВП (тран руб.) | GDP ^т | 79,03 | 83,09 | 85,62 | 91,84 | 103,86 | 109,61 |
| Дефлятор ВВП | I ^т GDP | 1,00 | 1,07 | 1,15 | 1,19 | 1,25 | 1,37 |
| Занятые в экономике (млн чел.) | L ^т E | 71,54 | 72,32 | 72,39 | 72,14 | 72,35 | 71,76 |
| Номинальная заработная плата в экономике (руб.) | W ^т _E | 32495 | 34030 | 36709 | 39167 | 43724 | 47867 |
| Расходы на оплату труда в экономике (тран руб.) | L ^т d ^т _E | 36,32 | 38,45 | 41,52 | 44,15 | 49,43 | 53,67 |
| Доля расходов на заработную плату в ВВП | Y ^т _E | 0,46 | 0,46 | 0,48 | 0,48 | 0,48 | 0,49 |
| Производительность труда в экономике (руб./чел.) | P ^т _E | 1104711,44 | 1148827,96 | 1182663,24 | 1273089,15 | 1435457,61 | 1527332,26 |
| Производительность труда в экономике в постоянных ценах (руб./чел.) | P ^{тb} _E | 1104711,44 | 1068775,36 | 1025880,40 | 1073777,60 | 1149244,24 | 1111647,14 |
| Темп роста производительности труда в экономике | I ^т _{PE} | 1,00 | 1,04 | 1,07 | 1,15 | 1,30 | 1,38 |

Примечание: В учебнике модель субсидии театрам рассчитывается на основе данных с 2014 по 2019 гг.

ЧАСТЬ III

ВВЕДЕНИЕ В ТЕОРИЮ
ОПЕКАЕМЫХ БЛАГ

ПРЕАМБУЛА III

Представляя эту часть учебника, отметим, что она посвящена специальному разделу — теории опекаемых благ, охватывающей большинство товаров и услуг, создаваемых в сфере культуры. Если говорить о самом понятии «опекаемое благо», то надо признать, что звучит оно не слишком привычно. Дело в том, что определение «опекаемый» применяется чаще к отдельным людям или их группам — детям, старикам, другим социально незащищенным слоям населения. Использование нестандартных словосочетаний «опекаемые потребности» и «опекаемые блага» вызвано необходимостью раскрыть экономическое содержание «общественной опеки» применительно к производству и потреблению некоторых товаров и услуг. Собственно, именно такие товары и услуги, в отношении производства и потребления которых у общества имеется свой интерес, и названы «опекаемыми благами».

Экономическая история и функционирование современного общества демонстрируют множество примеров особых продуктов человеческой деятельности, производство и потребление которых не вписываются в стандартные границы рыночных отношений и сопровождаются регулярными интервенциями государства. В разных странах и исторических эпохах существовали различные виды опекаемых благ: вспомним, к примеру, «хлеба и зрелищ» в античные времена, продовольственные карточки Второй мировой войны, тропические фрукты в Скандинавских странах в наше время. Наиболее типичным примером опекаемых благ являются культурные блага — товары и услуги, создаваемые в сфере культуры и искусства.

В ОПТИКЕ ОПЕКАЕМЫХ БЛАГ

Наверное, каждый может привести немало примеров, относимых нами к опекаемым благам, и многие задаются вопросом, почему государство расходует весьма значительные средства на финансирование продуктов научной деятельности, услуг образования и здравоохранения, произведений культуры и искусства¹.

10.1. Опекаемые блага

Около сорока лет назад такой же вопрос возник и у одного из авторов этого учебника. Не прекращая поиски его решения, я задавал этот вопрос выдающимся российским и зарубежным ученым – Н. Петракову, В. Полтеровичу, У. Баумолю, М. Интрилигейтеру, Р. Масгрейву, Б. Фельдереру, К. Эрроу и многим другим специалистам. Их всегда интересные и, безусловно, заслуживавшие внимания ответы, носившие все же по преимуществу частный характер,²

-
1. В качестве примера приведем расчеты В. Баумоля в отношении размеров общественного финансирования Дионисийских театральных фестивалей в Аттике. «Несмотря на значительные финансовые вложения Хорегов, эти стародавние театральные события требовали существенных общественных затрат. Бюджет на эти цели оценивался Митчеллом минимум в 40 талантов в год (около $\frac{1}{4}$ миллиона долларов по нашему обменному курсу) при общем годовом бюджете порядка 700 талантов (около 12 миллионов долларов). Таким образом, расходы на фестиваль составили более 5% годовых расходов бюджета государства, включая расходы на “военные и морские силы”» (Towse (ed.), 1997).
 2. В 2010 г. вышла небольшая книга «Рождение теории. Разговоры с известными экономистами» (Рубинштейн, 2010), где приводятся записи большинства бесед с этими знаменитыми учеными. В качестве примера ответа на поставленный вопрос можно привести слова тогдашнего директора знаменитого Венского института высших исследований профессора Б. Фельдерера, для которого государственная опека, например, оперных спектаклей «есть отражение национального консенсуса, существующего в австрийском обществе в отношении музыки».

подталкивали к поиску общего решения. К этому добавим, что, будучи предметом исследований многих экономистов, представляющих различные научные школы и мировоззрения, опекаемые блага в той или иной мере входили в различные теоретические построения. Поэтому одной из задач здесь является объединение разбросанных по разным теоретическим построениям этих особенных товаров и услуг, выпадающих из общего случая конкурентного равновесия

Между тем реальная экономическая жизнь предлагала свои ответы. Исторически складывалось так, что поддержка опекаемых благ — будь то «кошелек» помещика, княжеская, церковная или государственная казна — имела преимущественно благотворительный характер. Безвозмездная помощь создателям художественных ценностей, другие виды безвозвратных затрат, скажем, на изучение небесных тел или редких видов животных, а также, говоря современным языком, спонсорские расходы, мотивация которых лежит в области прославления донора и формирования его положительного имиджа, в течение многих столетий определяли содержание такой опеки.

В отличие от хозяйственной практики, с укоренившимся благотворительным пониманием института опеки, не требующим никаких обоснований, экономическая теория должна предложить ответы на следующие вопросы: 1) какова мотивация общественной опеки; 2) какие товары и услуги следует относить к классу опекаемых благ; 3) какими могут быть экономические инструменты опеки соответствующих благ.

Ключевой проблемой здесь является определение мотивации, генерирующей опеку определенных товаров и услуг. Назовем в связи с этим наиболее известные теоретические концепции, в которых государственная активность рассматривается в интересующем нас контексте.

Концепция провалов рынка — это одно из наиболее признанных в экономической теории обоснований вмешательства государства. Речь идет о неэффективных равновесиях, вызванных в том числе наличием рыночной власти (монополии), положительных и отрицательных экстерналий, информационной асимметрии, институциональных изъянов, и о государственной активности, направленной на устранение провалов рынка. При этом очевидно,

что производство товаров и услуг, генерирующих рыночные провалы и вызывающих государственную активность, можно отнести к классу опекаемых благ, но вся их совокупность не может быть сведена только к изъянам рыночной экономики.

Продукты «баумолевской экономика». Речь идет об еще одной теоретической концепции, рассматривающей товары и услуги, страдающие так называемой болезнью цен. Суть этого недуга, как известно, заключается в том, что в некоторых ситуациях издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт (Vaughan, Bowen, 1966). Аналог этой же «болезни» можно обнаружить и в случае, когда предельные издержки падают медленнее цен — «парадокс НТП Петракова» (Петраков, 1974. С. 126, 1998. С. 36). Говоря о мотивации общественной опеки продуктов «баумолевской экономики», надо ясно понимать, что без соответствующей государственной поддержки риски самоочищения рынка от этих особых благ резко возрастают.

При таком развитии событий не смогут быть вовлечены в экономический оборот и многие продукты «шумпетерианской экономики» (Нельсон, Уинтер, 2002), обеспечивающие стабильный экономический рост. Именно поэтому в современных условиях формирования экономики, основанной на знаниях, общественная опека продуктов «баумолевской экономики» стала рассматриваться в качестве императива экономической политики всех развитых государств.

Теория общественных товаров. Еще одна попытка ответа на поставленный вопрос связана с выделением и теоретическим описанием одной из разновидностей опекаемых благ — общественных товаров, чьи особые свойства (неисключаемость и несоперничество в потреблении) определяют мотивацию государственной активности. Указанные обстоятельства, собственно, и побуждают государство брать на себя ответственность за поставку общественных благ. Вместе с тем даже самая широкая трактовка общественных товаров не позволяет «втиснуть» в эту группу даже ряд продуктов бюджетной сферы, например, образовательные или медицинские услуги, и уж тем более продукты театральной и музыкальной деятельности.

Концепция мериторных благ. Согласно Ричарду Масгрейву, к таким благам относятся товары и услуги, спрос на которые со

стороны частных лиц отличается от нормативных установок общества (Musgrave, 1959, 1987, 1996). При этом цель общественной опеки любых мериторных благ состоит в коррекции поведения индивидуумов в сторону «правильного» выбора. Нетрудно найти примеры для разных видов мериторных благ, но невозможно все виды опекаемых благ описать только с помощью мериторики. Достаточно обратить внимание на культурную деятельность, инновационные продукты и науку, чтобы понять необходимость использования и других теоретических подходов, объясняющих мотивацию государственной активности.

Современная экономика довольно часто сталкивается с ситуациями, требующими вмешательства государства. И, как показал анализ, многие из них стали предметом «разбирательства» экономической теории, объясняющей эти ситуации и нередко подсказывающей необходимые меры по модификации рынка, включая изменения институциональных условий, направленные на его эффективное функционирование.

При этом в каждом отдельном случае решается своя задача — поставка общественных товаров, мериторизация спроса на те или иные блага, обеспечение производства продуктов «баумолевской экономики» и т. п. В этой «теоретической мозаике» обнаруживаются две особенности: с одной стороны, речь идет о разновидностях рынка товаров и услуг, попавших под общественную опеку, с другой — стандартная теория, рассматривая их всякий раз как специальный случай, не имеет целостного описания такого рынка. Поэтому в качестве одной из задач должно быть объединение разбросанных по разным теоретическим построениям этих особых товаров и услуг — опекаемых благ, выпадающих из стандартного случая конкурентного равновесия. Речь идет о выявлении некоторой особой их характеристики, обуславливающей принадлежность к классу опекаемых благ, и определении самой мотивации общественной опеки.

10.2. Исторические заметки

Интересы общества, как и вопрос о взаимосвязях индивидуальных и групповых предпочтений — это «вечные сюжеты», кочующие по странам и эпохам. Человеческое общество состоит

из множества разных групп людей, взаимодействующих между собой и государством, патерналистская форма которого не является феноменом последних столетий. И хотя данный термин появился много позже, само же это явление возникло в ранней истории, по сути, одновременно с формированием семей с их патриархальным патернализмом и появлением других общностей людей и их глав, в обязанности которых входила защита интересов членов общин (Гловели, 2020. С. 20–45). Удобней всего это комментировать на примере классической Греции, где центром экономической жизни было домашнее хозяйство – результат естественного объединения людей с целью удовлетворения их жизненных потребностей.

Глава семьи, патер, обладал всей необходимой властью, что, собственно, и определяет «патриархальный патернализм». При этом функции отца, домохозяина и государственного деятеля рассматривались обычно как сопоставимые. Так Платон в «Государственном деятеле», предполагал, что нет существенной разницы между «величием большого дома и величием маленького государства», и «государственное управление и ведение домашнего хозяйства являются объектами одной и той же практической науки» (Платон, 2019). Аристотель же исходил из того, что и домашнее хозяйство, и государство – это сообщества с общим *интересом*, организованные для достижения какой-то цели (Аристотель, 1983)³. На патриархальную особенность интереса домохозяйства указывает Уильям Бут: «Отношения господства и подчинения между патером и другими членами – женой, детьми и рабами – были, тем не менее, скреплены взаимным интересом» (Booth, 1993. Pp. 38–39).

Эффективная организация своего дома позволяла хозяину посвящать большую часть своего времени более благородным занятиям (Desmarais-Tremblay, 2021. Pp. 183–184). Такое ведение домашнего хозяйства создавало возможности участия мужчин в общественной жизни (Xenophon, 1923; Aristotle, 1995. Pp. 18–19). Отметим главное – политической свободой граждане могли пользоваться потому, что домохозяйства были в основном самодостаточными, люди в полисе были свободны от зависимости от других, что

3. См. также: (Desmarais-Tremblay, 2021b. Pp. 183–185).

позволяло им взаимодействовать на равных (*Booth*, 1993. P. 8; *Arendt*, 1958. P. 32; *Desmarais-Tremblay*, 2021b. Pp. 183–184).

Позже модель домашнего хозяйства поддерживалась христианской традицией, исходным пунктом которой была вера в то, что они были частью большой вселенской общины. Пасторы брали на себя роль отцов, а другие члены общины – роли братьев, сестер, сыновей и дочерей. Следует отметить, что средневековая патриархальная модель сохранились в церковном дискурсе и до наших дней. Помимо экономического регулирования торговли товарами, мер по охране здоровья населения и бережливого управления финансами правительство должно было заботиться об образовании людей, поощряя их развивать свои таланты, обучаясь определенному ремеслу. Хороший князь должен был обеспечить общественные сады, оперные театры, художественные галереи и многие достопримечательности, которые способствуют украшению города (*Justi*, 1769, 57).

К концу XIX столетия обозначились два мировоззренческих вектора, соответствующие «теории государственных финансов» – английская традиция, и «финансовой науке» – немецкая традиция. В английской традиции основное место занимала проблема товаров и услуг, связанных с рыночными провалами или обладающих свойствами общественных благ. В германской традиции главный акцент был сделан на самой мотивации общественной опеки – на потребностях общества как такового. И в этом смысле для обсуждения проблемы мотивации наиболее важным является, как нам кажется, рассмотрение немецкой традиции понимания общественного интереса.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ

Предваряя эту лекцию, обратим внимание на главную особенность опекаемых благ — их прямую связь с интересами общества. Рассматривая в ретроспективе экономической мысли категорию общественного интереса, выделим вслед за Куртом Шмидтом три типа его носителей: 1) общность людей в целом; 2) отдельных членов этой общности; 3) просто индивидуумов (*Schmidt*, 1964. S. 335). Данная классификация позволила К. Шмидту систематизировать достаточно разрозненные взгляды на природу общественных интересов, разбросанные в течение последних ста лет по всему полю экономической мысли.

11.1. Холистическая версия

К первой группе авторов, рассматривающих в качестве носителя общественного интереса коллектив людей или их сообщество в целом, К. Шмидт относит Фридриха Хермана (*Herman*, 1870), Альберта Шеффле (*Schaffle*, 1873) и Карла Менгера (*Menger*, 1923) — германских экономистов конца XIX — начала XX в. Несмотря на известные различия взглядов этих авторов, главное, в чем они сходятся, связано с выделением некоего интереса, присущего совокупности людей в целом.

Иными словами, речь идет о холистической версии категории общественного интереса. Шеффле, например, пишет о наличии общественных потребностей, «которые не могут быть обеспечены отдельными членами общества» (*Schaffle*, 1873. S. 113). По мнению

Менгера, следует различать коллективные потребности, испытываемые членами общности, и общие потребности, испытываемые коллективом как таковым. Приведем следующее его высказывание: «...не только у человеческих индивидуумов, из которых состоят их объединения, но и у этих объединений есть своя природа и тем самым необходимость сохранения своей сущности, развития — это общие потребности (*Gemeinbedürfnisse*), которые не следует смешивать с потребностями их отдельных членов и даже с потребностями всех членов, вместе взятых» (*Menger, 1923. S. 8*).

Иначе говоря, всякая общность людей по Менгеру способна генерировать специфические цели, отличные от интересов индивидуумов, составляющих эту общность. в том числе и в отношении некоторых благ. Таким образом, в самом факте существования общих потребностей имманентно присутствует возможность особого отношения социума к производству и потреблению некоторых товаров и услуг, в котором, собственно, и заключается феномен опекаемого блага. Это позволяет утверждать, что немецкая традиция создала основу для теоретического описания института опеки и предложила свой ответ на вопрос о ее мотивации. Подчеркнем, что данное утверждение опирается во многом на известный философский тезис — у целого могут быть свои особые свойства, отличные от свойств его частей.

Тем не менее, основная критика общих потребностей (общественного интереса) идет по линии соотношения целого и частей, его составляющих. «Носителем данной потребности всегда является отдельный человек и никогда взятая как целое социальная общность, у которой в отличие от индивида как раз отсутствует способный к переживаниям живой центр» (*Jecht, 1928. S. 62*). И даже тридцать лет спустя один из самых авторитетных исследователей общественных интересов — Ричард Масгрейв, относящийся с большим пиететом к немецкой традиции, не захотел идти дальше подобного упрощения: «...поскольку группа людей как таковая не может говорить, возникает вопрос, кто способен выразить чувства этой группы» (*Musgrave, 1959. P. 87*). Немного в другой редакции, но фактически тот же аргумент повторяет и К. Шмидт: отвергая сам факт существования потребностей, присущих обществу как таковому, он замечает, что «испытывающее потребности сообщество (коллектив) является мистическим органом» (*Schmidt, 1964. S. 337*).

С позиций современной науки об обществе, с ее холистической философией и развитыми институциональными теориями, критика такого рода недостаточно убедительна. Представление о том, что носителем всякого интереса является одушевленное существо, кажется слишком упрощенным. В ситуации усложнения связей между людьми сами институты способны генерировать специфические интересы отдельных общностей и общества в целом. Относится это и к тем интересам общества, которые трансформируются в его особые предпочтения в отношении производства и потребления отдельных товаров и услуг, т. е. в мотивацию опеки некоторых благ.

11.2. Индивидуализация интересов общества

Остановимся еще на одной точке зрения, хотя и отличной от взглядов Хермана, Шеффле и Менгера, но не по затронутому вопросу о существовании интересов общества в целом (*Ritschl*, 1925). Представителям этого направления не приходится прибегать к «биологической аргументации» и подвергать обструкции «мистический орган» или «способный к переживанию живой центр». Признавая интересы общества как такового, они акцентируют внимание на их индивидуализации. И в этом их взгляды совпадают с приведенным выше словами Хорста Йехта — «носителем общих потребностей всегда является отдельный человек». Данная позиция близка современному тезису, что совокупность людей способна генерировать общие потребности, испытывают которые отдельные люди, а не общество, и лишь в той мере, в какой у них присутствует чувство общности.

Именно такая трактовка общественных интересов получила распространение в основном русле экономической теории, затормозив тем самым поиски универсальных признаков опекаемых благ и построение для этих специфических рынков адекватных условий равновесия. Если всякий интерес социума может быть индивидуализирован, то нетрудно показать, что в этом случае под общественную опеку попадают только доходы индивидуумов, перераспределение которых в соответствии с неоклассическим каноном обеспечивает реализацию данного интереса. Понятно, что в такой постановке нет места для других опекаемых благ, кроме признаваемых английской

традицией товаров и услуг, связанных с провалами рынка или обладающих свойствами общественных благ. Иначе говоря, тезис об индивидуализации общественных интересов приводит к неоправданно узкому пониманию класса опекаемых благ.

При этом анализ коллективных интересов не может быть сведен к вопросу об их носителе. Несмотря на всю значимость данной проблемы, с точки зрения мотивации общественной опеки более важен сам факт существования интересов общества как такового. То обстоятельство, что подобные интересы «чувствуют» отдельные люди, а не их совокупность, «не имеющая собственной психики» (*Ritschl*, 1925. S. 55), не может служить основанием для отказа в признании интересов, присущих сообществу людей в целом.

Между тем ряд авторов, включая и К. Шмидта, пользуется именно данной посылкой. Потому дискуссия о коллективных потребностях оказалась сведенной в основном к вопросу о том, кто способен испытывать подобные потребности? Обратим внимание и на механизмы выявления этих интересов, и людей, способных их «улавливать». В отличие от индивидуальных предпочтений, выявляемых рыночными механизмами, индивидуализированную версию общественных предпочтений эти механизмы обнаружить не в состоянии.

Рассмотрим еще один из выделенных случаев в классификации К. Шмидта — «носителем общих потребностей всегда является отдельный человек». Анализируя данную точку зрения, Шмидт указывает на работы Эмиля Закса (*Sax*, 1987), Франца Чухела (*Cuhel*, 1907), Ханса Ритшля (*Ritschl*, 1925) и Эдвина Селигмена (*Seligman*, 1928), также представляющие исследования конца XIX — начала XX в. При этом все теоретические изыскания упомянутых авторов базируются на достаточно простом тезисе: из целей совокупности людей вытекают объективные общие потребности, которые испытывают отдельные люди, а не общество, и в той мере, в какой у них присутствует чувство общности. Отметим здесь выставленные Шмидтом акценты, которые при анализе указанных работ опять же приводят к фактическому переключению внимания от самих коллективных потребностей к их носителю. Такой подход упрощает проблему.

Комментируя взгляды указанных авторов, сам Шмидт, как нам кажется, уклоняется от существа вопроса и все сводит

лишь к механизмам выявления общественных потребностей и людей, способных их «улавливать». Он, в частности, приходит к следующему выводу: «Несостоятельность взглядов Закса, Чухела, Ритшля и Селигмена становится особенно явной, если учесть, что у органов коллектива при разногласиях с инакомыслящими, считающими себя носителями коллективных потребностей, имеется в распоряжении принуждение как законное средство» (*Schmidt*, 1964. S. 345).

Данный аспект проблемы — механизмы формирования и актуализации общих потребностей — является очень важным, и к нему еще мы непременно вернемся. Но даже учитывая избыточность оптимизма Ритшля¹, нельзя согласиться с критикой Шмидта. Подчеркнем еще раз, что главным здесь остается иной вопрос, связанный с самим фактом существования коллективных потребностей. Похоже, что Шмидт на него никак не отвечает, а взгляды Закса, Чухела, Ритшля и Селигмена в этом отношении мало чем отличаются от мировоззрения Хермана, Шеффле и Менгера. И те, и другие признают общие потребности. Соблазну объединить указанных авторов в одну группу препятствует лишь выбранный признак классификации — носительство общественного интереса.

11.3. Коллективные потребности

Совершенно необычным образом Шмидт выделяет еще одну группу исследователей. Среди них немец Адольф Вагнер (*Wagner*, 1893), чех Йозеф Кайзл (*Kaizl*, 1900), итальянец Антонио де Вити де Марко (*De Viti de Marco*, 1932) и швед Эрик Линдаль (*Lindahl*, 1919), представляющие фактически тот же самый исторический период конца XIX и начала XX столетия. Добавим к ним и Ричарда Масгрейва, являющегося в этом вопросе ключевой фигурой. Строго говоря, взгляды Вагнера, Кайзла и де Вити, если и отличаются от мировоззрения уже упомянутых выше двух групп авторов,

-
1. Ритшль уверен, что совокупность людей долго не будет терпеть те органы, которые действуют не в соответствии с чувством коллективизма, и что «соответствии со смыслом и целью существования этих органов в их действиях и решениях всегда будут преобладать тенденции служить общим интересам» (*Ritschl*, 1925. S. 55). Может быть не столь прямолинейно, с учетом длительности времени и признанного фактора «интересов специальных групп», но такой подход, хотя и является достаточно распространенным в литературе, опровергается многочисленными примерами из реальной жизни, причем не только недемократических государств.

то столь незначительно, что даже искушенный читатель с большим трудом сумеет выявить эти различия.

Приведем в качестве примера определение общих потребностей, предложенное Вагнером. В его интерпретации коллективные потребности — «...это такие потребности, которые испытывают индивиды как члены человеческих коллективов, к которым они относятся поневоле или по свободному выбору; ...это потребности, без удовлетворения которых невозможна общественная совместная жизнь, экономическое взаимодействие индивидов, обладающих собственной волей» (*Wagner*, 1893. S. 830). Если сравнить данную дефиницию с пониманием коллективных потребностей в работах Закса или Ритшля, то не трудно заметить фактически полное совпадение их взглядов. Принципиально иная ситуация наблюдается в подходе Линдаля.

В его теории коллективные потребности детерминируются исключительно коллективной формой потребления блага (*Lindahl*, 1919. S. 53)². Более того, фактически Линдаль признает общественными лишь те потребности, которые возникают у индивидумов в отношении благ, принадлежащих к группе общественных товаров. Именно так, собственно, он и пишет: «Общественные потребности являются коллективными (*gemeinsam*) в том смысле, что коллективный элемент должен относиться к благам, на которые направлены эти потребности» (*ibid.* S. 57). Этот же подход дал основания другим исследователям говорить о государственной деятельности как о мерах, направленных на удовлетворение потребностей только в общественных товарах.

Возражая против подобных суждений, отметим, что удовлетворение потребностей в общественных благах и деятельность государства могут не совпадать. Для подтверждения этого тезиса сошлемся на Де Вити, который вовсе уверен, что не должно быть соответствия между коллективной потребностью и деятельностью государства, «поскольку иногда государство производит блага, предназначенные для удовлетворения индивидуальных потребностей, а иногда частные фирмы производят блага, предназначенные для удовлетворения коллективных потребностей» (*De Viti de Marco*, 1932. S. 11).

2. Отметим, что сам Линдаль вместо коллективных использует другой термин — «общественные» (*offentlich*) потребности.

Для нас же совершенно ясно, что связь между поведением государства и общими потребностями существует и безусловно, но взаимодействие это имеет совершенно иную природу. И уж конечно оно никак не исчерпывается теми объяснениями, которые традиционно дает теория общественных товаров³. В этом смысле включение Линдаля в группу авторов, изучавших общие потребности, выглядит несколько искусственным, причем ровно настолько, насколько проблема коллективных потребностей может быть сведена к потребностям в общественных благах.

Что же касается Масгрейва, то здесь круг замыкается. Именно его определение этих потребностей, сформулированное в конце XX столетия, в виде «...интереса общества как такового, интереса, который может быть отнесен к обществу в целом» (*Musgrave, Musgrave, Kullmer, 1994. S. 88*), в наибольшей степени соответствует немецкой традиции и означает по сути возврат на новом витке к тем понятиям, которые мы находим в работах Хермана, Шеффле и Менгера. Но именно такое понимание общих потребностей как раз и приобретает у Шмидта «мистическую окраску» и полное отторжение.

Надо сказать, что наряду с достижениями «немецкой финансовой науки», австрийские и шведские экономисты пытались улучшить индивидуалистический подход к общественным интересам. Подчеркнем особо, что именно в их работах были предприняты попытки применения к общественным товарам еще совсем молодой тогда теории предельной полезности. Продолжая линию Закса, который потребности в общественных товарах связывал исключительно с индивидуальными предпочтениями и полагал, что объем их предложения должен определяться путем голосования (*Sax, 1887*), Кнут Виксель добавил к этому маржиналистский принцип равенства цены предельной полезности блага и заявил о необходимости дифференциации цен на общественные товары (*Wicksell, 1896. P. 8*).

Относительное завершение данный сюжет получил в уже упомянутой работе Линдаля, где была представлена модель равновесия для общественных товаров. Исходя из викселлевской дифференциации цен на общественное благо между различными группами

3. См., например: (*Аткинсон, Стиглиц, 1995*).

налогоплательщиков, Линдаль пришел к заключению о «сильной зависимости налоговых цен от предельной полезности публичного блага для каждой из указанных групп» (*Lindahl*, 1919. S. 172) и сформулировал вывод об эффективном равновесии, которое реализуется в точке пересечения кривой предложения с агрегированной кривой спроса, полученной посредством вертикального суммирования индивидуальных кривых спроса (*ibid.* S. 173). В германской традиции маржинализм так и не занял своего места, о чем свидетельствует знаменитый «Справочник по финансовой науке», в котором теория предельной полезности отвергается по причине «чисто экономического характера» (*Meisel*, 1926. S. 274). К сожалению попытки объединить достижения немецкой финансовой науки с маржиналистской методологией потерпели неудачу, после которой «немецкие государственные финансы, — по выражению Масгрейва, — впали в спячку» (*Musgrave*, 1996. S. 155). Осталось лишь понимание, что немецкая традиция с признанием интересов общества людей в целом означает, по сути, отказ от универсальности принципа методологического индивидуализма — одного из краеугольных камней современной экономической методологии.

11.4. Индивидуализм и/или холизм?

Начнем с методологического индивидуализма. История этого мировоззренческого принципа не такая уж и длинная. И хотя, как пишет Марк Блауг, «само выражение “методологический индивидуализм”, видимо, было введено Шумпетером в 1908 г.» (*Блауг*, 2004. С. 100), все же не стоит начинать эту историю с XX столетия. Дело не в термине, а в понятии. Поэтому, даже не вспоминая Джереми Бентама — родоначальника «утилитаризма», и его последователя Джона Стюарта Милля с тезисом, что «соединяясь в общество, люди не превращаются в нечто иное» (*Mill*, 1914. С. 798), невозможно пройти мимо Кнута Викселя.

По словам Джеймса Бьюкенена, «Виксель заслуживает всеобщего признания как основоположник современной теории общественного выбора, поскольку в его диссертации 1896 г. присутствовали три важнейших элемента, на которых базируется эта теория: *методологический индивидуализм* (курсив наш. — А.Р., Н.Б.), концепция «человека экономического» (*homo economicus*)

и концепция политики как обмена» (Бьюкенен, 1997. С. 18). Викселлю принадлежит и тезис, выражающий суть методологического индивидуализма: «если полезность для каждого отдельного гражданина равна нулю, то совокупная полезность для всех членов общества будет равна только нулю и ничему другому» (Wicksell, 1958. Рр. 72–118). Став антитезой холизму, согласно которому социальные общности обладают предпочтениями и функциями, несводимыми к предпочтениям и поведению индивидуумов, методологический индивидуализм занял центральное место в экономической теории XX столетия.

Однако абсолютизация этого принципа уже давно вызывает чувство неудовлетворенности. Именно, здесь, по-видимому, кроется одна из главных препон развития экономической теории, как и причина необоснованного сужения экономического анализа, ограниченного рамками методологического индивидуализма. В связи с этим выскажем ряд замечаний в отношении индивидуализма и холизма, а также некоторые аргументы *pro at contra*.

В плане экономической теории здесь «прячутся» два вопроса. Во-первых, как общественные интересы связаны с интересами индивидуумов, составляющих общество, и можно ли всегда предполагать наличие такой связи? Во-вторых, что представляют собой общественные интересы, какова их природа, сущность и механизмы формирования? Вопросы эти возникли не сегодня и даже не вчера. При этом к концу XX столетия обозначились явный тренд и соответствующая ему традиция в индивидуалистической интерпретации общественного интереса.

Приведем два известных утверждения. Пол Самуэльсон: «Я не предполагаю наличие мистического коллективного разума, который позволяет наслаждаться пользованием коллективных потребительских благ» (Samuelson, 1954. Р. 387); Карл Поппер: «Поведение и действия таких коллективов, как группы должны быть сведены к поведению и действиям отдельных людей» (Popper, 1992. С. 109). Таких простых аргументов и контраргументов можно найти достаточно много с каждой стороны.

Однако, кажется, что время *простых* аргументов прошло. С позиций современной науки об обществе с институциональным пониманием социума они уже не являются достаточно убедительными. При «подключении» же теории игр к обсуждению данного

вопроса стал очевиден и другой вывод: в результате автономных и своекорыстных решений индивидуумов их совокупность в целом может перейти в положение, которое противоречит целям каждого из них. Иначе говоря, полученный результат не всегда редуцируется к функциям полезности индивидуумов, что свидетельствует также о наличии у социальной целостности системных свойств, отсутствующих у индивидов.

Но вернемся к дискуссии вокруг дилеммы «индивидуализм—холизм», которая в 50-х гг. XX столетия развернулась с особой силой (Блауг, 2004 С. 100–101; *Krimerman*, 1969; *O'Neil*, 1973). Одна из ее особенностей была связана с тем, что критики холизма не вполне обоснованно стали выводить методологический индивидуализм из «онтологического индивидуализма» — из того, что общество состоит из людей, представлений о том, что все общественные институты создаются индивидуумами, а социальные целостности есть лишь гипотетические абстракции (*Kincaid*, 1998. P. 295).

Однако такой подход был поддержан далеко не всеми. «Люди не создают общество, — пишет Рой Бхаскар, — поскольку оно всегда существует до них и является необходимым условием их деятельности» (*Bhaskar*, 1989. P. 36). Приведем и слова Марка Блауга: «Но хотя на тривиальном уровне онтологический индивидуализм и справедлив, он не обязательно связан со способом, которым мы должны или не должны изучать коллективные феномены, то есть с методологическим индивидуализмом» (Блауг, 2004. С. 101).

Отметим, что в конце XX столетия основная дискуссия перешла в работы социологов, где сохранилась некоторая «оппозиция крайностей» — методологический коллективизм Эмиля Дюркгейма (*Дюркгейм*, 1899; *Гофман*, 2001) с требованием рассматривать общественные явления как феномен социальной целостности, не редуцируемый к индивидуальным действиям, и методологический индивидуализм Макса Вебера (*Вебер*, 1980; 1994) с установкой на их объяснение исключительно через действия индивидуумов. При этом главный вектор этой дискуссии сместился в область менее радикального восприятия индивидуализма.

Бенно Верлен, в частности, подчеркивает, что «методологический индивидуализм не означает отрицания существования коллективностей и институтов. Равно, как не требует он и соглашаться

с утверждением, что общество — это не более чем совокупность принадлежащих к нему индивидов, или что общество можно свести к индивидуальной психологии и объяснить его в ее понятиях» (Верлен, 2002; Verlen, 1993. Рр. 22–51). Близких позиций придерживается и самый последовательный попперианец Джозеф Агасси, трактующий методологический индивидуализм в нейтральных и даже примирительных тонах (Agassi, 1960, 1973). Все это указывает на формирование определенного компромисса между холизмом и индивидуализмом.

Так, Энтони Гидденс — тогдашний руководитель знаменитой Лондонской школы экономики и политических наук, с одной стороны, рассматривает методологический индивидуализм как возможную альтернативу структурной социологии, с другой — приходит к выводу, что структурная социология и методологический индивидуализм не являются альтернативами, такими, что, отрицая одну, мы принимаем другую (Giddens, 1984, 2001). Продолжает эту линию в рамках так называемой реляционной методологии и другой английский социолог — Рой Бхаскар, полагающий, что социальные отношения совместимы и с индивидуалистскими, и с коллективистскими теориями (Бхаскар, 1991).

Примерно таких же взглядов придерживается представитель французской социологии Раймон Будон, который подчеркивает, что методологический индивидуализм является необходимой, но не достаточной предпосылкой исследования общества, требующего обязательного рассмотрения макросоциологических феноменов (Boudon, 1988; Будон, 1999). При этом и он позиционирует себя ближе к «центру», оговариваясь, что «...уподобление группы индивидууму правомерно лишь в том случае, когда группа организована и явно наделена институциональными формами, позволяющими ей принимать коллективные решения» (Boudon, 1979).

В этом контексте имеет смысл обратить внимание на работы Алена Турена и Мишеля Крозье, отличительная черта которых — признание двойственности общественной жизни, где социальные структуры и индивидуальное поведение выступают как равнозначные и взаимодополняющие элементы окружающей действительности (Touraine, 2005; Крозье, 1993. С. 35–43). В методологическом плане исследовательские установки А. Турена и М. Крозье

вполне корреспондируют с подходами Э. Гидденса и Р. Бхаскара и, фактически, базируются на синтезе микро- и макросоциологических подходов, на сочетании холизма и индивидуализма без принудительного выбора в качестве первоосновы одного из этих принципов. В связи с этим можно говорить о создании новых возможностей в исследовании общества, что обеспечивает платформу для прогресса в методологии изучения мотивации общественной опеки товаров и услуг в теории опекаемых благ, не ограничивая анализ рамками индивидуализма или холизма.

В дополнение в этому рассмотрим более тонкий аспект обсуждения дилеммы индивидуализм—холизм, характерный для современной философии, дополняющей анализ поведения индивидуумов и общества в целом. В связи с этим обратим внимание на исследование канадского философа и культуролога Чарльза Тейлора. Продемонстрировав один из возможных путей развития методологии социального анализа, он выделил так называемые неразложимо социальные блага, по природе своей не предназначенные для индивидуального потребления (*Taylor, 1989; Тейлор, 2001*). В сущности, они идентичны «социальным благам»⁴. Однако главным в работе Тейлора является даже не результат, имеющий самостоятельное значение, а та аргументация, с помощью которой он обосновывается.

Речь идет о совершенно ином направлении анализа, опирающемся на методологию австрийского философа Людвиг Витгенштейна, обогатившего современную философию категориями мысли и языка (*Витгенштейн, 1994, 2009*), и исследования одного из создателей семиотики швейцарца Фердинанда де Соссюра, продемонстрировавшего фундаментальные различия и циклическую связь между языком и речью (*Соссюр, 2000, 2019*). Воспользовавшись понятием Витгенштейна «фоновое пространство значений, существующего вне голов индивидуумов»⁵, и распространив его на отношения людей в социуме, Тейлор не только

-
4. На этот особый вид благ мы уже обращали внимание в разделе настоящего учебника, посвященном анализу теории общественных товаров. См. также (*Гринберг, Рубинштейн, 2000. С. 47–54; Рубинштейн, 2008а. С. 93–114*).
 5. Иллюстрируя идеи Л. Витгенштейна, Ч. Тейлор приводит следующие слова: «Мысли подразумевают и требуют фоновое пространство значений для того, чтобы быть теми мыслями, которыми они являются» (*Тейлор, 2001. С. 10*).

усилил доводы в пользу взаимодополняемости институтов и деятельности индивидуумов, но и, что особенно важно, ввел в научный оборот феномен «общего понимания» — наличия «фоновой основы практик, институтов и представлений» (Тейлор, 2001. С. 12), имманентных обществу как социальной целостности.

Такой подход обеспечил выход за «тесные рамки» методологического индивидуализма и создал философскую основу для рассмотрения социума как носителя особых свойств и даже потребностей, которые способны удовлетворять «неразложимо социальные блага»⁶. Подчеркнем, что здесь Тейлор пошел дальше указанных выше социологов, сохранив однако характерный для них принцип взаимодополняемости холизма и индивидуализма.

Работы Чарльза Тейлора, кроме их самостоятельного значения, позволяют лучше объяснить важные методологические аспекты теории опекаемых благ, берущей свое начало в Концепции экономической социодинамики (КЭС), особенностью которой является положение о существовании интереса общества как такового, *не сводимого* к индивидуальным интересам экономических агентов (Гринберг, Рубинштейн, 2000, 2013). Имея это в виду, отметим, что речь идет о двух параллельных процессах — рыночной и политической ветвях формирования общественных интересов.

Понятие несводимости в данном контексте означает лишь то, что интересы, выявляемые политической системой, не могут быть сведены к предпочтениям индивидуумов, выявляемых рыночным путем (Гринберг, Рубинштейн, 2013. С. 343–344). Поэтому для теории опекаемых благ характерно использование принципа комплементарности индивидуальной и социальной полезности, которая трансформируется в комплементарность субъектов рыночного обмена: совокупность индивидуумов дополняет государство. В этом контексте государственная активность, направленная на достижение интересов общества, собственно, и формирует мотивацию опеки некоторых товаров и услуг.

6. Назвав феномен «общего понимания» культурой и применив подход Ф. де Соссюра к широкому классу социальных явлений, Тейлор определил тем самым ее единственного носителя — общество, как таковое.

Лекция 12

ГОСУДАРСТВО – РЫНОЧНЫЙ ИГРОК

Более ста лет назад почти одновременно увидели свет работа Торстена Веблена «Почему экономика не эволюционная наука?» (*Veblen, 1898*) и второй завершающий сборник Леона Вальраса «Исследование прикладной политической экономики» (*Walras, 1898*)¹. Две книги, авторов которых обычно не называют в одном ряду. Один пользовался физическими аналогиями и думал об экономическом развитии исключительно в терминах уравнений общего равновесия, другой же иронически относился к такому восприятию мира и непреклонно верил в институциональные основы социума, в то, что эволюция в экономической системе и живой природе протекает по очень близким, если и вовсе не одинаковым, законам. Сто лет экономической мысли развели эти два взгляда на расстояние альтернативных теорий.

И хотя Вальрас также безоговорочно утверждал, что все социальные явления – религия, политика, экономика и духовная жизнь – тесно связаны между собой, этот *императив взаимосвязи* в неоклассической теории реализован не был. Несмотря на все последующие достижения и постоянные декларации о связях экономики с различными сторонами социальной жизни, доминирующие концепции по-прежнему проникнуты лишь индивидуалистическим мировоззрением. Как и раньше, такие фундаментальные

1. Эта более поздняя публикация продолжает тему его первого сборника «Исследование социальной экономики» (*Walras, 1896*).

понятия, как потребность, полезность, цена и равновесие, почти всегда трактуются этой теорией в контексте методологического индивидуализма, с позиций интереса отдельного индивидуума вне связи с социумом, к которому он принадлежит.

На этом фоне конец XX столетия отмечен наступлением кризиса господствующей экономической теории² и явным возрождением интереса к идеям институционализма. Причем по сравнению с временами Вальраса и Веблена роль социального фактора в экономике возросла многократно, что в значительной степени и побудило авторов концепции экономической социодинамики (КЭС) к новой попытке его интеграции в экономическую и, подчеркнем особо, в рыночную теорию (Гринберг, Рубинштейн, 2000; Grinberg, Rubinstein, 2005; Гринберг, Рубинштейн, 2013. С. 194). Назовем здесь и конкретные причины, подтолкнувшие к смене теоретической модели.

Во-первых, общество постоянно сталкивается с ситуациями, когда рынок обнаруживает свою несостоятельность и эти провалы вынуждено исправлять государство. Анализ его активности приводит почти к крамольной мысли, что в априорной мотивации вмешательства совсем не часто «отслеживаются» интересы индивидуумов. Существуют другие резоны, побуждающие власть к тем или иным мерам, независимо или даже вопреки потребностям отдельных людей. Собственно, именно эти резоны, находящиеся вне области индивидуальных предпочтений, привлекают внимание и стимулируют дальнейший поиск.

Во-вторых, наблюдая расширение сферы участия государства, трудно найти и достаточно внятные апостериорные объяснения того, каким образом указанные действия удастся согласовывать с предпочтениями частных лиц. При этом все известные попытки индивидуалистического оправдания государственных интервенций проблему так и не решили. И без всякой натяжки можно констатировать «парадокс государства» – фундаментальное противоречие между доминирующей установкой экономической теории на минимизацию действий государства и его фактической ролью в хозяйственной

2. Сошлемся здесь на специальный доклад В.М. Полтеровича, с которым он выступил в январе 1997 г. на семинаре «Неизвестная экономика», и опубликованный год спустя в журнале «Экономическая наука современной России» (Полтерович, 1998. С. 46–66).

жизни рыночных стран. Мы подозреваем, что за этим парадоксом также скрывается специфический интерес общества, отличающийся от любого агрегата индивидуальных функций полезности.

В-третьих, еще одним аргументом в пользу изменения «угла зрения», стала концепция мериторных благ Ричарда Масгрейва. Продолжающаяся почти полвека дискуссия о товарах и услугах, «заслуживающих» государственной поддержки, выявила два регулярно воспроизводящихся сюжета. С одной стороны, предметом анализа являются *особые* потребности общества, которые в четырех главных случаях принципиально не совпадают с интересами индивидуумов. С другой — наблюдаются нескончаемые попытки нивелировать эту *особость* с помощью индивидуалистического обоснования общественных потребностей. Изучение обширной литературы по мериторике и анализ критики этой концепции укрепили уверенность в невозможности разрешить данное противоречие и найти для мериторных благ место в зоне «сводимости всех потребностей». Поэтому и здесь смена «точки обзора» кажется необходимой.

Мы имеем в виду концепцию экономической социодинамики, «ключевое понятие которой — *несводимость* — как раз и связано с заменой постулата методологического индивидуализма на принцип комплементарности (взаимодополняемости) индивидуальных предпочтений и социальных интересов» (Гринберг, Рубинштейн, 2013. С. 195). Представляя эту теоретическую концепцию, следует выделить ее исходные положения.

12.1. Принцип социальной полезности

Подчеркнем еще раз, что отказ от универсализма гипотезы сводимости и признание самого факта существования автономных интересов общества как такового — это ключевое положение экономической социодинамики. В соответствии с ним всякого блага может удовлетворять потребности качественно разных участников рыночных отношений, в том числе и общества в целом. Именно данное предположение о способности блага удовлетворять несводимые потребности общества получило название «*принцип социальной полезности*». Приведем несколько примеров, иллюстрирующих указанную способность.

Пример 12.1. **Первые искусственные спутники земли**³. 4 октября 1957 г. в СССР был запущен первый искусственный спутник земли. Позднее подобный запуск был совершен и в США. Это экстраординарное событие в истории человечества является одновременно едва ли не самым наглядным свидетельством существования несводимой потребности общества и примером блага, способного удовлетворить указанную потребность, т. е. обладающего социальной полезностью. Комментируя данный факт, подчеркнем, что мечту людей «о звездах» ни в коей мере нельзя отождествлять с потребностями индивидуальных участников рынка, воздействующих на их рациональное поведение. Даже в конце XX в., когда запуски космических аппаратов превратились в сугубо утилитарные акции, в том числе обеспечивающие экономические выгоды, «тяга к звездам» по-прежнему не входит в индивидуальные функции полезности. В 50-е же годы подобного рода возможности использования космоса просто не существовали. Поэтому не могло быть и никаких индивидуальных потребностей в запусках искусственных спутников. Что же касается общественной потребности в создании и запуске космических аппаратов, то и в середине века соответствующий интерес общества был столь велик, что СССР и США тратили гигантские бюджетные средства на его реализацию. Таким образом, рассматривая первые искусственные спутники, мы вправе видеть в них пример блага, имеющего социальную полезность, т. е. способного удовлетворять несводимую общественную потребность.

Приведенный пример демонстрирует продукты, изначально производимые с целью удовлетворения соответствующей несводимой потребности общества. При этом существуют блага, также имеющие социальную полезность, но для которых характерны иные механизмы удовлетворения несводимой потребности общества. Вместо создания продуктов, *непосредственно* удовлетворяющих несводимую потребность (пример 12.1), государство может реализовать свой автономный интерес *опосредованно*, используя для этого рыночные механизмы саморегуляции. В частности, оно способно сформировать условия, побуждающие индивидуальных субъектов рынка производить и потреблять такие блага, которые в конечном счете обеспечивают удовлетворение соответствующей потребности общества.

3. В данной лекции использованы примеры из книги «Индивидуум & Государство: экономическая дилемма» (Гринберг, Рубинштейн, 2013).

Пример 12.2. **Автомобильные катализаторы.** Известно, что увеличение числа автомобилей стало фактором нарушения экологического равновесия. В частности, обнаружилось, что выхлопные газы усугубляют так называемый парниковый эффект, ставший причиной ряда природных катаклизмов. Все это сформировало потребность общества в защите атмосферы от этих опасных загрязнений. Выяснилось также, что технически данную потребность можно удовлетворить, установив на автомобилях специальное приспособление – катализатор. При этом ни одно государство не может рассчитывать на то, что автомобилисты будут добровольно тратить средства на приобретение катализатора. Быть может, в будущем и случится то, о чем пишут институционалисты, и норма устанавливать катализатор, действительно, приобретет «моральную силу».

Мировой опыт свидетельствует, что данный абстрактный интерес в защите от парникового эффекта никак не улавливается рынком в индивидуальных функциях полезности. Сохранение атмосферы остается *несводимой потребностью* общества. Учитывая это, многие государства приняли специальные меры, направленные на формирование и даже стимулирование спроса индивидуумов: введение денежных штрафов за езду на автомобиле без катализатора и предоставление субсидий их производителям. Именно так социальная полезность этого блага была дополнена его индивидуальной полезностью, возникшей под влиянием искусственно созданной государством заинтересованности автомобилистов в снижении издержек эксплуатации автомобиля.

Важно подчеркнуть также отсутствие какой-либо функциональной зависимости социальной полезности от индивидуальных предпочтений, ибо в ее основе всегда лежит несводимая общественная потребность, которая постулируется лишь для совокупности индивидуумов в целом. «Именно независимость социальной полезности превращает *государство в самостоятельного участника рынка*, где одновременно действуют индивидуальные субъекты с присущими им потребностями и государство с его автономным интересом. Причем каждый из них стремится к максимизации собственной функции полезности» (Гринберг, Рубинштейн, 2013. С. 198).

12.2. Принцип социальной мотивации

Очевидно, что подобная трактовка рыночной модели требует пересмотра ее основных предпосылок. В данном контексте возникает закономерный вопрос, можно ли вообще сохранить понятие равновесия и принцип Парето-оптимума, отказавшись от одного из ключевых положений его аксиоматики. Мы имеем в виду все ту же гипотезу сводимости, предполагающую функциональную зависимость общественного благосостояния от благосостояния отдельных людей и которую в соответствии с представлениями о наличии несводимых потребностей следует заменить *принципом социальной полезности*. Прежде чем ответить на поставленный вопрос сделаем еще несколько замечаний.

Здесь уместно напомнить, что понятие социальной полезности было определено в самом общем виде, т. е. для любой совокупности людей. Это позволяет расширить состав участников рыночных отношений, введя в анализ наряду с отдельными индивидуумами и обществом в целом различные его части. Ибо согласно постулату социальной полезности и дефиниции этого понятия любое сообщество людей может иметь свой автономный интерес, отличающийся от предпочтений индивидуумов, входящих в данную социальную группу. При этом мы разделяем приверженность Парето тому, что каждый игрок сам оценивает меру реализации своего интереса – вне зависимости от мнения остальных.

С учетом этого можно говорить о социализации индивидуумов и об определенной структуре рынка: всякий носитель явно выраженного и обособленного интереса, включая отдельных индивидуумов, их группы и общество в целом, выступает в качестве самостоятельного субъекта рынка, стремящегося реализовать этот интерес; всякий субъект рынка, включая государство, – наилучший судья своего благосостояния. Данное положение получило название *«принцип социальной мотивации»* (Гринберг, Рубинштейн, 2013. С. 199). Для облегчения понимания приведем и здесь пример, иллюстрирующий поведение весьма специфического субъекта, выражающего корпоративные интересы определенной профессиональной группы и существенно влияющего на формирование самой рыночной среды. Речь идет о российском Союзе театральных деятелей.

Пример 12.3. **Союз театральных деятелей России.** Более ста лет тому назад великая русская актриса Мария Николаевна Ермолова организовала первую ссудную кассу для «актерского братства». Превратившись впоследствии во Всероссийское театральное общество, а затем и в Союз театральных деятелей (СТД), это профессиональное объединение является сегодня носителем явно выраженного и обособленного группового интереса. Достаточно взглянуть на Устав этого творческого союза, чтобы обнаружить наличие специфических интересов театрального сообщества, никак не сводимых к индивидуальным потребностям его членов. Речь идет о сохранении русской театральной школы и традиций актерского мастерства, развитии театрального искусства, поддержке творчества молодых артистов и т. п. Очевидно, что интересы такого рода, как бы близки они ни были бы театральному человеку, в принципе не могут быть выявлены в индивидуальных предпочтениях актеров, режиссеров, художников и т. п.⁴ Реализуя указанные групповые интересы, СТД выступает как самостоятельный рыночный субъект.

В этом случае, действительно, происходит расширение состава участников рынка: кроме театров и театральных организаций на нем появляется новый мощный игрок, стремящийся реализовать собственные интересы. И при анализе рыночной ситуации нельзя не учитывать действий этого игрока. В условиях современной России каждый театр или театральная студия явно ощущает влияние СТД на процессы воспроизводства творческих кадров, объем и структуру зрительского спроса, а главное, на формирование максимально благоприятных для театров и театральных людей правил экономического поведения. Преследуя групповые интересы, связанные с сохранением русской театральной школы и развитием театрального искусства, СТД постоянно лоббирует их во всех властных структурах и добивается необходимых налоговых льгот и соответствующих изменений в российском законодательстве⁵. Понятно, что все это существенным образом сказывается на состоянии театрального рынка.

-
4. Добиваясь указанных целей, театральный союз тратит значительные средства на организацию театральных фестивалей и конкурсов, творческих лабораторий и стажировок у известных мастеров сцены. При этом заинтересованность самих работников театров в общении с выдающимися мастерами сцены продиктована отнюдь не общими соображениями развития театрального искусства или сохранения русской театральной школы, а сугубо личными мотивами профессионального роста.
 5. Здесь достаточно вспомнить ряд специальных постановлений в поддержку театра.

Вводя в экономический анализ категорию несводимого общественного интереса, следует обратить внимание еще на один классический сюжет. Он связан с категорией ценностных суждений и проблемой межличностных сравнений полезностей. Речь идет о многолетней дискуссии о разграничении позитивной и нормативной экономической теории и возникающие время от времени споры по поводу отделения «научной» экономической теории от практических советов по вопросам экономической политики, насчитывающие уже около 150 лет.

Еще во второй половине XIX в. различия между фактами и ценностями, между описательными утверждениями о мире и предписывающими оценками о его состоянии стали отождествлять с различием между тем, что «есть» и тем, что «должно быть» (*Sidgwick*, 1901. Pp. 7–8). Развитие этой тенденции, энергетической пружиной которой является гильотина Юма – «Невозможно вывести то, что должно быть, из того, что есть», породило многочисленные попытки освободить экономическую науку от ценностей. В этом контексте следует рассматривать знаменитую дискуссию на собрании совета «Союза социальной политики» в Вене в 1909 г., где Макс Вебер провозгласил свою доктрину свободной от ценностных суждений общественной науки (*Wertfreiheit*). Приведем здесь и более мягкий тезис Нагеля: «Общественные науки не могут функционировать без методологических суждений, но могут хотя бы в принципе освободиться от всяких оценивающих или нормативных суждений» (*Nagel*, 1961. Pp. 492–495). В определенном смысле поворотным моментом стали 1930-е гг., когда было преодолено «табу» на межличностные сравнения (*Bergson*, 1938).

Подчеркнем здесь свою солидарность с рецептом Гуннара Мюрдаля: «Единственный способ, которым мы можем стремиться к объективности в теоретическом анализе, – это вынести наши ценности из тени на свет, осознать их, специфицировать, открыто заявить о них и позволить им определять теоретические исследования...нет ничего плохого в «ценностно нагруженных концепциях», если они ясно определены в терминах открыто сформулированных ценностных предпосылок» (*Myrdal*, 1970. Pp. 55–56).

Именно этот путь и был избран авторами экономической социодинамики. «Ценностно нагруженная» экономическая

социодинамика открыто декларирует отказ от всеобщности принципа нормативного индивидуализма и постулирует наличие несводимых общественных потребностей. В нашей же трактовке допустимость сопоставления благосостояний отдельных индивидуумов непосредственно связана с наличием несводимых общественных потребностей. Собственно, сам факт существования таких потребностей и означает по существу признание возможности межличностных сравнений. Однако, как гласит старая немецкая поговорка, «черт зарыт в деталях». И весь вопрос в том, где и когда такие сопоставления допустимы. Мы полагаем, что указанное табу корректно преодолевается лишь на предварительной фазе, в процессе актуализации и постулирования автономных общественных интересов.

12.3. Принцип социального иммунитета

Исключительно важным в связи с этим является еще одно положение КЭС – *принцип социального иммунитета*, который отражает действие телеологического механизма, устанавливающий, что всякое общество объективно обладает иммунитетом. Иначе говоря, в нем генетически существуют социальные интересы и формируются силы, направленные на самосохранение и развитие общества. Примерно об этом писал немецкий экономист Карл Менгер: «Не только у человеческих индивидуумов, из которых состоят их объединения, но и у этих объединений есть своя природа и тем самым необходимость сохранения своей сущности – это общие потребности (*Gemeinbedürfnisse*), которые не следует смешивать с потребностями их отдельных членов и даже с потребностями всех членов, вместе взятых» (*Menger, 1923. S. 8*).

Иммунная энергия самозащиты заставляет, в частности, сопоставлять индивидуальные благосостояния и на основе механизмов положительной обратной связи формировать в разные моменты истории такие социальные установки и обособленные потребности общества, включая его специфические интересы «эффективности» и «справедливости», которые рынок выявить не в состоянии. Для большей ясности в понимании постулата социального иммунитета приведем и здесь конкретный пример.

Пример 12.4. Структурная политика в угольной промышленности ФРГ. С начала 1960-х гг. в результате осуществления политики открытия внутренних рынков в странах Западной Европы обозначилась тенденция усиления международной конкуренции практически во всех отраслях экономики. Особенно в трудном положении оказалась угольная промышленность ФРГ, где в силу природных условий издержки добычи угля всегда были сравнительно высокими. В сложившейся ситуации на фоне более дешевого импортного угля появились серьезные затруднения со сбытом западногерманского. Индивидуальные предпочтения потребителей и рыночный механизм фактически «приговорили» угольную отрасль ФРГ к «пожизненному» падению спроса на ее основной продукт. Угроза лавинообразного закрытия угольных шахт, традиционно занимавших заметное место в экономике Германии, становилась все более реальной и предвещала массовую безработицу шахтеров, особенно в Рурской области. Возникшая опасность потери работы для множества людей и связанная с ней социальная напряженность активировали механизм социального иммунитета и привели в движение соответствующие защитные силы общества. В противовес требованиям рынка стал формироваться некий общественный интерес в сохранении рабочих мест, который никак не мог быть представлен в индивидуальных предпочтениях производителей и потребителей немецкого угля. Многочисленные забастовки в Северной Рейн-Вестфалии, давление Союза немецких профсоюзов, политические выступления в средствах массовой информации стали той положительной обратной связью, которая обеспечила выявление и актуализацию соответствующей несводимой потребности общества. Став предметом общественной дискуссии и пройдя горнило обсуждений в ландтагах и бундестаге, эта потребность получила общенациональное признание.

В «узаконенных» социальным иммунитетом несводимых потребностях общества всегда находят отражение итоги межличностных сравнений полезностей, которые, собственно, и определяют общественный интерес «справедливости». Более того, подобные сопоставления являются неотъемлемым механизмом институциональной среды. Что же касается фазы осуществления интересов субъектов рынка, то здесь возможности для сравнения полезностей исчезают: если каждый участник рыночных отношений является единственным судьей своего благосостояния, то реализацию его интересов в принципе нельзя сопоставлять с удовлетворением потребностей других субъектов рынка.

12.4. Равновесие в КЭС

Отказ от абсолютизации методологического индивидуализма, его замена на принцип комплементарности индивидуальных предпочтений и несводимых общественных интересов позволяют в ином свете увидеть современное государство, находящееся не где-то за пределами рынка или над рынком, а органично в него встроенное. Кроме того, применение указанного принципа создает необходимые предпосылки для позиционирования государства в качестве автономного рыночного игрока, отвечающего за реализацию интересов общества в целом. Именно так комплементарность полезностей трансформируется в комплементарность индивидуальных субъектов рынка и государства, определяя тем самым и новый состав участников в обобщенной рыночной модели.

Однако изменение состава участников рыночной модели в результате добавления к ним государства нуждается в отражении данного факта в стандартном экономическом описании. Иначе говоря, мы сталкиваемся с необходимостью учета государственной активности в рыночных сделках. Новая «точка обзора» требует коррекции известного условия равновесия — *равенства предельных издержек предельной полезности*, поиска его обобщенной формы с учетом интересов общества как такового. При этом мы исходим из того, что социальная полезность товаров и услуг отражает общественные предпочтения, которые не выявляются рыночным путем и которые экономическая теория благосостояния относит к так называемым ценностным суждениям.

Рассматривая именно с таких позиций категорию несводимых интересов, надо обратить внимание еще на один аспект проблемы. Он связан с включением в анализ двух качественно разных интересов U_I и U_S . Один из них представляет собой агрегат индивидуальных предпочтений, трансформируемых механизмом «невидимой руки» в сводимый интерес общества: $U_I = f(U_1, U_2, \dots, U_K)$, где U_k — функция полезности k -го индивидуума. Другой отражает «ценностные суждения» U_S , формируемые в границах и посредством политической системы, существующей в данном обществе.

Иначе говоря, предпочтения U_I и U_S являются результатом «работы» двух институционально разных ветвей формирования интересов социума. Одна из них связана исключительно

с индивидуальными предпочтениями и их гармонизацией с помощью рыночного механизма, другая отражает процесс зарождения, распространения и актуализации интересов общества как такового посредством институтов политической системы. Каждая из этих ветвей порождает свои, не сводимые друг к другу, интересы. И каждая из них «претендует» на определенный объем ресурсов, необходимых для реализации соответствующих интересов. Формируемые по разным законам и в различных институциональных средах, интересы U_I и U_S вступают в состязательное взаимодействие лишь на стадии их реализации – в «борьбе» за ограниченные ресурсы.

Исходя из анализа принципов экономической социодинамики, выделим два важных положения. Во-первых, несмотря на включение государства в число обычных субъектов рынка, подчеркнем его «необычность». Она обусловлена качественным отличием социальной полезности от индивидуальной. Если индивидуальные полезности, вливаясь в рыночный поток, усредняются на всем множестве индивидуумов, то социальная полезность, отражающая способность блага удовлетворять потребности в их совокупности в целом, в процессе такой редукции никогда не участвует. Речь всегда идет о качественно разных видах полезности, каждая из которых задана в своей собственной метрике.

Во-вторых, имея дело с социализированными экономическими субъектами, заменившими традиционного «*homo economicus*», нельзя рассчитывать на постоянство предпочтений отдельных индивидуумов, их групп и общества в целом. Наоборот, согласно институциональной доктрине следует иметь в виду эффект «кумулятивной причинности» (*cumulative causation*), т. е. эндогенный механизм «последовательных изменений, понимаемых как изменения самоподдерживающиеся, саморазвивающиеся и не имеющие конечной цели» (*Veblen, 1919. P. 37*). Учитывая данное обстоятельство, мы должны исходить из того, что и социальная, и индивидуальные полезности постоянно меняются.

Отметим также, что энергетика «кумулятивной причинности» поддерживается механизмом социального иммунитета с его непрерывными сравнениями индивидуальных благосостояний, порождающими импульсы изменений в интересе «справедливости». Подобно этому формируются и модернизируются другие

общественные потребности, включая интерес «эффективности», связанный с конкурентным порядком, воспроизводством факторов производства, структурными сдвигами в экономике и т.п. Динамику институциональной среды, безусловно, корректируют и индивидуальные предпочтения участников рыночных отношений. При этом, подчеркнем еще раз, всякие изменения социума подчиняются общей телеологической закономерности, объединяющей в себе необходимость и случайность, энергетику отрицательной обратной связи, обслуживающей стремление системы к равновесию, и положительной обратной связи, отвечающей за вектор развития общества и его «прыжки на новые уровни сложности».

Здесь нужен дополнительный комментарий. Заявив о превращении государства⁶ в самостоятельного и полноправного участника рыночных отношений, мы обязаны обозначить свою позицию по двум принципиальным вопросам: что следует думать о собственности государства, как надо относиться к государственным расходам.

Ответ на первый вопрос достаточно очевиден, и здесь не должно быть недоразумений. Из того обстоятельства, что государство становится субъектом рынка, никаких дополнительных мотивов национализации частной собственности возникнуть не может. Более того, мы полностью разделяем известный взгляд о презумпции неэффективности собственности государства и считаем, что в его распоряжении должен оставаться лишь минимально необходимый объем имущества.

Строго говоря, государство как субъект рынка действует как типичная *некоммерческая организация*, которая не преследует в качестве цели извлечение прибыли и все имеющиеся средства направляет исключительно на достижение поставленных задач. В этом смысле проблему государственной собственности следует рассматривать совершенно в иной плоскости. Любое движимое и недвижимое имущество необходимо государству лишь в той мере, в какой без него невозможно обеспечить удовлетворение несводимой потребности общества. Собственно, ничего нового здесь

-
6. Применяя здесь понятия «государство» и «общество», мы, конечно же, отдаем себе отчет в том, что они нетождественны. Вместе с тем, включив государство в число рыночных субъектов, мы вправе утверждать, что оно действует на рынке исключительно в интересах общества и в этом смысле стремится к удовлетворению его несводимых потребностей.

нет – вполне традиционная трактовка известного принципа субсидиарности, ведущего свою родословную из глубин средневековой философии католицизма.

Главным же в рыночной деятельности государства является обмен его налоговых доходов на соответствующие социальные полезности. В сущности, именно в этом рыночном обмене и совершается акт расходования бюджетных средств. Причем какие бы цели здесь государство ни преследовало, сами расходы традиционно рассматриваются неоклассической теорией лишь как *вычет* из национального богатства. Даже тогда, когда находятся здравомыслящие люди, убежденные в необходимости государственных расходов на науку, образование, культуру, здравоохранение и т. п., то и они, как правило, признают молчаливо, что они ложатся на бюджет дополнительным бременем. Идеологи же радикальных реформ прямо призывают к сокращению социального сектора.

Категорически отвергая подобные взгляды, сформулируем наш ответ на второй вопрос о целесообразности государственных расходов. Мы уверены, что затраты на удовлетворение несводимых потребностей общества в конечном счете всегда обеспечивают социальный и, подчеркнем особо, экономический прогресс. Как будет показано далее, именно в результате реализации указанных потребностей возникает специфический социальный эффект, который, взаимодействуя с институциональной средой, порождает феномен самовозрастания национального богатства. В следующем разделе учебника рассмотрим этот процесс более подробно и обратим внимание прежде всего на специфические особенности реализации социального интереса как такового.

МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ III

3.1. Ключевые понятия

Опекаемые блага — товары и услуги, в отношении производства и потребления которых у общества имеется свой интерес

Социальная полезность — способности блага удовлетворять несводимые потребности общества

Принцип социальной мотивации — всякий носитель явно выраженного и обособленного интереса, включая отдельных индивидуумов, их группы и общество в целом, выступает в качестве самостоятельного субъекта рынка, стремящегося реализовать этот интерес; всякий субъект рынка, включая государство, — наилучший судья своего благосостояния

Принцип социального иммунитета — отражает действие телеологического механизма, устанавливающего, что всякое общество объективно обладает иммунитетом

Некоммерческая организация — организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками

3.2. Контрольные вопросы

1. Дайте определение опекаемых благ и приведите примеры.
2. Дайте описание коллективных потребностей и приведите примеры.
3. Как общественные интересы связаны с интересами индивидуумов, составляющих общество, и можно ли всегда предполагать наличие такой связи?
4. Назовите ключевое положение КЭС.
5. В чем заключается принцип социальной полезности?
6. В чем заключается принцип социальной мотивации?
7. В чем заключается принцип социального иммунитета?
8. Назовите основные условия равновесия в КЭС.
9. Как трактуется понятие собственности государства в КЭС?
10. Как трактуется отношение к государственным расходам в КЭС?

3.3. Рекомендуемая литература к семинару №3

- Рубинштейн А.Я.* Общественные интересы и теория публичных благ // Вопросы экономики. 2007. №10. С. 90–113.
- Тейлор Ч.* Неразложимо социальные блага // Неприкосновенный запас. 2001. №4 (18). С. 7–18.
- Ходжсон Дж.* Институты и индивиды: взаимодействие и эволюция // Вопросы экономики. 2008. №8. С. 45–60.

3.4. Описание основных показателей театральной деятельности

После формирования набора основных макроэкономических показателей (методический раздел II, п. 2.4) переходим к созданию базы данных для анализа функционирования театральных учреждений в 2014–2019 гг.¹

Цена билета в театре — расчетный показатель, отражающий отношение количества посещений к доходам от продажи билетов в театрах

Индекс-дефлятор цены на билеты в театре — ценовой индекс, показывающий изменение уровня цен на билеты в текущем году в отношении цен на билеты базисного года.

Зарботная плата в театре — показатель, отражающий величину средней номинальной заработной платы в театрах в рассматриваемом году

Доля расходов на заработную плату в совокупном доходе театров — расчетный показатель, отражающий отношение расходов на оплату труда к совокупному доходу театров

Расходы на оплату труда одного работника в театре — расчетный показатель, отражающий отношение расходов на оплату труда к количеству занятых в театрах

1. Описание показателей «доходы от продажи билетов», «бюджетная субсидия», «количество посещений», «количество занятых в театре» и «расходы на оплату труда» дано в методическом разделе I, п. 1.4.

3.5. Приложение

Таблица 1. Основные показатели театральной деятельности в 2014–2019 гг.

| Показатель | Обозначение | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Доходы от продажи билетов (млрд руб.) | R^t | 15,53 | 18,05 | 20,20 | 22,69 | 24,62 | 26,83 |
| Бюджетная субсидия (млрд руб.) | S^t | 53,11 | 51,85 | 55,62 | 60,63 | 68,11 | 78,58 |
| Цена билета в театре | PrT^t | 424,28 | 482,14 | 528,79 | 584,31 | 618,09 | 667,70 |
| Индекс-дефлятор цены на билеты в театре | I^t | 1,00 | 1,14 | 1,25 | 1,38 | 1,46 | 1,57 |
| Количество посещений (млн чел.) | Z^t | 36,60 | 37,44 | 38,20 | 38,84 | 39,82 | 40,18 |
| Количество занятых в театре (тыс. чел.) | L^t | 86,26 | 86,26 | 86,60 | 85,94 | 86,93 | 85,70 |
| Заработная плата в театре (руб.) | W^t | 27800,33 | 29655,79 | 30114,06 | 36554,85 | 40455,08 | 48019,29 |
| Расходы на оплату труда в театре (млрд руб.) | Lab^t | 37,47 | 39,97 | 40,74 | 49,08 | 54,94 | 64,30 |
| Доля расходов на заработную плату в совокупном доходе театров | Y^t | 0,55 | 0,57 | 0,54 | 0,59 | 0,59 | 0,61 |
| Расходы на оплату труда одного работника в театре (млн руб./год) | FL^t | 0,43 | 0,46 | 0,47 | 0,57 | 0,63 | 0,75 |

РАЗДЕЛ ВТОРОЙ

ЭКОНОМИКА КУЛЬТУРЫ
ПАТЕРНАЛИСТСКОГО
ГОСУДАРСТВА

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИЙ ВТОРОГО СЕМЕСТРА

Лекции второго семестра учебника также состоят из трех частей – «Теория мериторных благ», «Теория гуманитарного сектора экономики» и «Общество и государство», которые представлены в 12 лекциях и 3 семинарах.

В четвертой части учебника рассматривается один из важнейших разделов экономики культуры – Теория мериторных благ, предложенная впервые Ричардом Масгрейвом и развитая плеядой зарубежных и отечественных ученых. Ключевое положение данной теории – объем предложения мериторных благ устанавливается государством, исходя из нормативных интересов общества. В связи с этим рассматриваются четыре базовых случая мериторики: «патологический случай», «слабоволие Одиссея», нерациональность немущих и общие потребности, а также описывается модель равновесия для мериторных благ, в которой учитываются как потребности индивидуумов, так и интересы общества в отношении создания, распространения, сохранения и потребления художественных продуктов в сфере культуры.

При изложении пятой части рассматривается теоретико-методологический подход к экономической теории гуманитарного сектора, который позволяет объединить с единых позиций фрагментированные знания, накопленные в культуре, науке, образовании и здравоохранении. Описаны общие закономерности, характерные для всех видов интеллектуальной деятельности гуманитарного сектора, и представлены практические рекомендации

по финансированию производства и потребления опекаемых благ в нем на основе построенной параметрической модели бюджетной субсидии, тестирование которой выполнено на примере деятельности российских театров.

Заключительная часть учебника посвящена теме «Общество и государство». В ней представлен теоретико-исторический анализ процессов трансформации государства — от домохозяйственной патриархальной формы патернализма до ее более позднего переноса на государство, создавшего основу «патерналистского государства». В этом контексте рассмотрены проблемы демократизации нерыночных решений, с присущими им рисками искажения общественного выбора, и сформулировано фундаментальное противоречие современного политического процесса. Данный вывод соседствует с выделением основных этапов эволюции государства, включая начальную фазу «патриархального государства» и стадию «заката патерналистского государства», связанную с провалом общества. При достижении стадии развитого патерналистского государства перед обществом появляется эволюционная развилка. В одном случае запускается процесс деградации патерналистского государства, сопровождающийся сокращением поля общественного выбора и переходом к автократии, а затем и к ликвидации механизмов общественного выбора. В другом — появляются предпосылки для восстановления «иммунной системы» социума, которые связаны с развитием социальных сетей, создающих принципиально новый канал коммуникации политиков и общества, способствующий учреждению неформальных институтов, обеспечивающих расширение поля общественного выбора и восстановление защитных механизмов социума.

ЧАСТЬ IV

ТЕОРИЯ
МЕРИТОРНЫХ БЛАГ

ПРЕАМБУЛА IV

Содержанием этой части учебника является изложение одного из важнейших разделов экономики культуры — Теории мериторных благ. Ключевое положение данной теории — объем предложения мериторных благ устанавливается государством, исходя из нормативных интересов общества. Речь идет о «мериторике» Ричарда Масгрейва — автора знаменитой «Теории общественных финансов» (*Musgrave, 1959*).

Успех этой книги был обусловлен ее новаторским принципом, в соответствии с которым государственный бюджет разделен на три ветви: размещение ресурсов (*allocation*), распределение (*distribution*) и стабилизация. При этом ветвь размещения Масгрейв разделил на две родственные функции, связанные с удовлетворением: а) «социальных потребностей» — общественных потребностей, отражающих предпочтения индивидуумов; б) «мериторных потребностей» — общественных потребностей, не отражающих предпочтения индивидуумов.

В связи с этим рассматриваются четыре базовых случая мериторики и описывается модель равновесия для мериторных благ, в которой учитываются как потребности индивидуумов, так и интересы общества в отношении создания, распространения, сохранения и потребления художественных продуктов в сфере культуры.

Лекция 13

МЕРИТОРНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ-I

Предваряя эту лекцию, повторим, что основной темой учебника «Экономика культуры» являются опекаемые блага и связанные с ними различные стороны государственной активности. Речь идет о перераспределении богатства и систематических рыночных провалах, не менее регулярных провалах государства. В реальном мире нет условий, когда механизмы саморегулирования способны действовать безошибочно, как и нет исключительно верных государственных решений, которые бы устраняли изъяны рынка и реализовывали общественные интересы.

Иначе говоря, государственная активность, по природе своей имеющая патерналистское содержание, навсегда остается элементом экономических отношений и никогда не может исчезнуть, разве что в мечтах антиэтатистов или в абстрактных моделях, где выполняется совокупность неких *идеальных* условий. При этом неоклассическая теория не дает удовлетворительного описания такого поведения государства. Поиск же адекватных объяснений толкает к пересмотру некоторых базовых предпосылок и на этой основе к модификации самой теории.

Начнем с фундаментального *принципа рационального поведения*, объединившего в себе австрийский методологический субъективизм, в соответствии с которым индивидуальные предпочтения принимаются как данность, с неоклассическим

допущением, что каждый индивидуум выбирает лучший вариант, оптимизирующий его благосостояние. Если же возникают потери общественного благосостояния, они объясняются изъянами рынка, причиной которых во многих случаях является нерациональное поведение индивидуумов. Заметим, что культурная деятельность создает блага, в потреблении которых не всегда наблюдается рациональное поведение индивидуумов. Мы имеем в виду мериторные товары (*merit goods*), способные удовлетворять потребности отдельных индивидуумов, и специфические потребности (*merit wants*) общества в целом.

Будучи предметом полувековой дискуссии, эта концепция сохранила свою актуальность и является весьма существенным теоретическим достижением, имеющим свои очевидные достоинства и не менее явные недостатки. Представляя основные сюжеты и главных участников этой дискуссии, наряду с трудами самого Масгрейва (*Musgrave, 1957, 1974, 1987; Musgrave R., Musgrave P., Kullmer, 1994*), мы будем пользоваться материалами, которые содержатся по преимуществу в немецких журналах — «*Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*» и «*Finanzarchiv*», а также некоторыми специальными публикациями. Отдавая должное старым и новым работам Масгрейва (1957–1994), Шмидта (1964, 1988), Хеда (1966, 1988), Мак Люра (1968), Анделя (1984), Приддата (1992) и ряда других известных специалистов, следует обратить особое внимание на обширное критическое исследование мериторике, представленное Манфредом Титцелем и Кристианом Мюллером (1998).

Говоря о мериторике, выделим ключевую дефиницию этой концепции. *Мериторными называются блага, спрос на которые со стороны частных лиц отстаёт от «желаемого обществом» и стимулируется государством*, а демериторными являются товары и услуги, потребление которых государство стремится сократить, используя для этого соответствующие институциональные инструменты. К мериторике относятся решения по бюджету, принимаемые независимо от предпочтений граждан, с намерением «скорректировать индивидуальный потребительский выбор» (*Musgrave, 1974. S. 10*). Таким образом, само понятие мериторике связано с интересами сообщества людей в целом, которые не проявляются в индивидуальных предпочтениях. При этом сам Ричард Масгрейв

выделяет четыре базовых типа таких специфических потребностей общества (*Musgrave, 1987. S. 452*).

Во-первых, «патологический случай», когда общество «желает» защитить умственно неполноценных и недостаточно информированных людей от их негативных решений. Во-вторых, наличие заинтересованности общества в разрешении известной коллизии «слабоволия Одиссея», когда государство вынуждено препятствовать некоторым неверным решениям индивидуумов. В-третьих, потребность в преодолении «нерациональности немущих» и предоставлении помощи нуждающимся членам общества. Наконец, в-четвертых, «коллективные потребности», присущие обществу как таковому.

Мы проанализируем каждый из видов мериторных потребностей общества и соответствующие им ситуации мериторизации товаров и услуг. На основе этого анализа мы попытаемся понять, в какой мере мериторная аргументация может оказаться полезной для обоснования государственной активности в различных секторах экономики и, прежде всего, в сфере культуры и искусства. Собственно, это и есть тот угол зрения, который позволяет увидеть теорию мериторных благ в нужном для нас свете.

13.1. «Патологический случай»

Рассматривая в качестве первого типа мотивации государственной активности «патологический случай», большинство авторов, как и сам Масгрейв, выделяют две основные ситуации — *нерациональность* поведения индивидуума и его *неосведомленность* о фактических свойствах блага.

Типичным примером здесь является преференциальный статус умственно неполноценных людей или детей, за «верность» выбора которых отвечает общество. Не вдаваясь в иные причины нерационального поведения, отметим, что легитимность государства-опекуна в данном случае признается лишь тогда, когда хозяйствующий субъект даже при повторных ситуациях не сумел научиться рациональным действиям, направленным на рост собственного благосостояния. В этой, как и во всех подобных ситуациях, мериторика должна обеспечить корректировку индивидуальных предпочтений.

Допуская возможность *нерационального* поведения субъектов рынка, но пытаясь оправдать вмешательство государства не мериторными интересами общества, а чисто с индивидуалистических позиций, некоторые экономисты сводят рассматриваемый случай к договорному обоснованию и к уже упоминавшейся в других лекциях учебника процедуре реализации единодушных решений индивидуумов под «вуалью неведения» Джона Ролза (Ролз, 1995).

Учитывая это, имеет смысл подробнее рассмотреть данный методологический прием. Прочитируем самого Ролза: «...мы должны свести на нет специфические случайности, которые ставят людей в невыгодное положение и искушают их использовать социальные и естественные обстоятельства во имя получения для себя преимуществ. Для того, чтобы сделать это, я предложу, что стороны находятся за занавесом неведения. ...Никто не знает своего места в обществе, своего классового положения или социального статуса. Никто не знает своей удачи в распределении естественных дарований..., своих умственных способностей и силы, и т. п.» (там же. С. 127). Открытый Ролзом методологический прием оказался востребованным экономистами, особенно теми из них, для кого договорный процесс является главным элементом любой социальной организации. Показался удобным он и критикам Мазрейва, которые стремились показать, что «мериторная концепция не выходит за рамки индивидуалистической» (Tietzel, Muller, 1998. S. 106).

В их интерпретации корректировку нерациональных предпочтений и выполнение государством соответствующих мериторных функций можно объяснить с индивидуалистических позиций. Если предположить, в частности, что индивидуумы находятся под «вуалью неведения» и ничего не знают о своем будущем положении, то, страхуя себя, они бы добровольно согласились на вмешательство государства. В этом смысле государство-меритор не стремится к реализации каких-то специфических интересов общества, а лишь действует по воле «страхующих себя» индивидуумов. Такова позиция экономистов, отвергающих мериторику и объясняющих «патологический случай» с позиций «конституционной экономики» Бьюкенена. Приведем здесь наиболее часто рассматриваемый пример.

Пример 13.1. **Школьное образование.** Исследуя мериторную реакцию общества на нерациональное поведение людей в «патологическом случае», рассмотрим логику и обычные аргументы Масгрейва применительно к школьному образованию. По его мнению, когда сами дети могут не проявлять должного интереса к занятиям в школе, т. е. в ситуации отсутствия индивидуального спроса на услуги просвещения или при его недостаточной величине, возникают мериторные потребности общества и соответствующие обязанности государства по образованию детей и их обеспечению бесплатными школами (*Musgrave, 1974. S. 16*). Соглашаясь с тезисом Масгрейва по поводу обязательности школьного образования, критики мериторики находят иное обоснование для вмешательства государства. Прибегая к «вуали неведения», они полагают, что индивидуумы будут страховать себя от случая, когда «имеющие на то право, могут решить, что их детям учиться не надо, и потому единогласно проголосуют под этой вуалью за обязательное школьное обучение» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 107*). Именно так мериторная потребность растворяется под «вуалью неведения» в единогласном решении индивидуумов, а государство, не обнаруживая собственного интереса и отказываясь от принуждения, действует в этом утопическом мире исключительно с всеобщего согласия.

Главным же для критиков мериторики остается императив нежелательности любого государственного вмешательства. Неизменная приверженность к данной установке заставляет мириться с государством лишь там, где нет никакой возможности избежать этого. И тогда для восстановления привычной картины мира остается только одно – найти индивидуалистическое обоснование легитимности деятельности государства, т. е. построить требуемое доказательство сводимости его специфического интереса к индивидуальным предпочтениям. Способ реализации таких устремлений мы, собственно, и продемонстрировали в приведенном выше примере со школьным образованием.

К обсуждению этого важного сюжета мы вернемся позже, а пока, анализируя «патологический случай», обратим внимание еще на один аспект мериторики. Даже признавая легитимность мериторной активности государства, направленной на коррекцию иррациональных решений индивидуумов, ряд авторов, прежде всего такие немецкие экономисты, как Манфред Титцель и Кристиан Мюллер, высказывают сомнение по поводу формы государственного

вмешательства. Они категорически не приемлют субсидии (в нашем примере — школам) и отстаивают принципиальные позиции радикально настроенных экономистов, утверждающих, что бюджетные трансферты потребителям эффективнее финансовой поддержки производителей. Отталкиваясь от принципа минимального принуждения, Титцель и Мюллер считают допустимыми лишь такие действия государства, при которых «...родители, получая финансовую поддержку, могут свободно выбирать из различных имеющихся образовательных учреждений, включая частные, а не зависеть от квазимонопольного предложения в этой области» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 107*).

Не останавливаясь на достаточно сложной проблеме сравнительной эффективности трансфертов и дотаций (к этой теме мы вернемся позже), отметим лишь, что здесь в принципе нет и не может быть никакого единственного решения. Причем выбор в пользу того или иного способа мериторного вмешательства не должен иметь никакого идеологического налета, будь то принцип минимального принуждения или доктрина патернализма. Исследования показали, что форма государственного финансирования существенным образом зависит от размеров опекаемых групп населения: «...небольшие маргинальные группы требуют использования прямых субсидий потребителям, в то время как для поддержки общественно значимых маргинальных групп нужна соответствующая ограничительная политика цен, проводимая на основе предоставления субвенций производителям» (*Гринберг, Рубинштейн, 1992. С. 43–44*).

Теперь о *неосведомленности*, которая имеет место тогда, когда индивидуум не знает или неверно оценивает свойства самого блага. В этой ситуации также возникает общественный интерес в корректировке искаженных индивидуальных предпочтений. Причем граница, отделяющая знание от незнания, весьма условная, что в данной версии «патологического случая» делает возможность мериторного вмешательства слишком широкой. Но даже тогда, когда из-за информационного отказа рынка действия государства признаются легитимными, сторонники и критики мериторики пытаются часто обосновать их исключительно с индивидуалистических позиций. Иначе говоря, и здесь речь идет о поиске любых возможностей для сведения общественного интереса к предпочтениям отдельных индивидуумов. Одновременно с этим вмешательство

государства допускается лишь в тех границах, которые удовлетворяют уже упомянутому принципу минимального принуждения. Отсюда и главное направление мериторной активности государства в случае неосведомленности индивидуума — принудительное информирование населения.

Обратим особое внимание на одно весьма важное обстоятельство. Дело в том, что расходы государства на информирование населения или прямое принуждение производителей товаров и услуг уведомлять потребителей об истинных свойствах блага часто в принципе не могут устранить хронический дефицит информации. Рискнем повторить здесь слова Масгрейва о том, что «необразованные не могут оценить всех выгод образования» (*Musgrave, 1969*). Поэтому любая информация, даже регулярно воспроизводящая одну и ту же ситуацию, может не научить индивидуума поступать правильно.

В этом смысле неосведомленность всегда чревата нерациональностью. И государству ничего не остается, как побуждать индивидуумов к рациональному поведению старым и проверенным способом — созданием условий для снижения цен на мериторное благо посредством субсидирования его производства. В некоторых случаях это обуславливает и установление «нулевого тарифа» — предоставление бесплатных услуг. Приведем и здесь соответствующий пример.

Пример 13.2. Услуги публичных библиотек. Изучая поведение индивидуумов и государства при рассмотрении публичных библиотек, следует иметь в виду, что любовь к чтению и желание читать не являются столь же естественными качествами, как потребности людей в еде или одежде. В этом смысле, как бы ни рекламировалось само чтение, приносящее очевидную пользу каждому человеку, какая бы информационная работа ни проводилась в данном направлении, все равно останутся люди, не желающие читать вообще или читающие слишком мало. Всегда сохраняющаяся неосведомленность или недооценка того, что затраты времени и средств на чтение могут обеспечить индивидууму прирост благосостояния, вызванный повышением его образовательного и интеллектуального уровня, обуславливает возможность нерационального поведения людей, проявляющегося в ограниченном потреблении данного блага. При этом высокие цены на книги, журналы и газеты, как и «бюджетные ограничения» индивидуумов, уменьшают число читателей и объем прочитанного. В складывающихся обстоятельствах государство-меритор стимулирует увеличение объема чтения традиционным путем финансирования

публичных библиотек и предоставления населению бесплатных услуг, превращая их де факто в нормативно общественные блага с приобретенными свойствами неисключаемости и несоперничества в потреблении. Завершая данный пример, следует подчеркнуть, что другие стимулирующие чтение механизмы — информирование населения об истинной полезности данного блага или предоставление целевых трансфертов его потенциальным потребителям, оказываются, как показала практика, недостаточно эффективными.

Анализ существующих точек зрения свидетельствует о том, что ряд экономистов вообще не признает мериторного вмешательства. Учитывая смутные представления государства об истинных предпочтениях индивидуумов, а также ввиду отсутствия у мериторики каких-либо решений по поводу формы интервенционизма, другие специалисты настаивают на неприменимости данной концепции конкретно в «патологическом случае».

Их вердикт весьма категоричен: «Концепция мериторных товаров в случае нерациональности индивидуумов однозначно не годится: она не применима для вывода о необходимости государственного вмешательства, поскольку приводит к тем же результатам, что и индивидуалистический подход; в вопросе носителя вмешательства она, напротив, является менее четкой, чем этот подход, и в отдельных случаях не исключает даже такого вмешательства, которое могло бы быть воспринято как тоталитарное» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 107*). Рассмотрим теперь еще один случай мериторики, который, по мнению Масгрейва, более подходит для раскрытия содержания данной концепции.

13.2. «Слабоволие Одиссея»

Когда-то в стародавние времена, проплывая мимо одного их островов в Эгейском море, где жили сладкоголосые сирены, велел Одиссей залить уши воском своим матросам. Себя же греческий герой приказал привязать к мачте, чтобы насладиться пением знаменитых сирен, но не иметь возможности совершить ошибку. Этот античный сюжет Гомера стал, по-видимому, первым описанием ситуации, когда у человека не хватает воли принять правильное решение, и потому он сознательно соглашается на вмешательство третьих лиц. Такой же тип мериторики демонстрирует известная

коллизия с наркотиками, когда принимающие их люди на себя не надеются и хотят, чтобы им помогли избавиться от этой зависимости. Рассмотрим в связи с этим еще один пример.

Пример 13.3. Обеспечение по старости. Анализируя ситуацию с обеспечением по старости, многие специалисты традиционно трактуют ее как мериторную. Речь, действительно, идет о специфических потребностях общества, которые возникают в связи с необходимостью корректировки проявлений нерациональности поведения молодых людей, предпочитающих часто тратить средства на иные текущие нужды. В этом смысле существующая во многих странах мира практика обязательного страхования и пенсионного обеспечения, собственно, и демонстрирует типичный пример мериторного вмешательства государства, соответствующего случаю «слабоволия Одиссея».

В рассмотренном примере все кажется предельно ясным и даже банальным. Вместе с тем и в этом случае критики мериторики не могут смириться с нарушением принципа минимального принуждения, и многие из них настаивают на соблюдении суверенитета индивидуума, сохранении его права самому решать проблемы своего обеспечения по старости. Но даже в тех случаях, когда государственное вмешательство признается необходимым, ему, как обычно, пытаются найти иное оправдание. И здесь больше других преуспели Титцель и Мюллер, искусство интерпретации которых можно сравнить лишь с искусственностью предложенной ими конструкции и нежеланием признавать иной мотив государственной активности, кроме реализации некоего гипотетического консенсуса.

Вот, что пишут они по данному поводу: «Возможным основанием для государственного вмешательства в сфере обеспечения по старости могло бы, например, быть то, что каждый гражданин, естественно, может ожидать, что его сограждане не оставят его умирать с голоду, если он сам упустил возможность принять достаточные меры по обеспечению своей старости. Здесь государственное вмешательство (например, в форме введения общей обязанности страхования), поскольку у каждого есть одинаковый стимул стать «социально-политическим безбилетником» за счет остальных членов общества, обосновывалось бы аргументом экстерналий, а не проблемой слабоволия» (Tietzel, Muller, 1998. S. 122).

Иначе говоря, мериторные действия государства здесь трактуются как решение уже знакомой «проблемы безбилетника». Причем само это решение связывается исключительно с поисками добровольного согласия индивидуумов под привычной уже «взвальной неведения».

Но вернемся к автору мериторики и его собственному пониманию коллизии «слабоволия Одиссея». Описывая данный тип мериторных потребностей, Масгрейв изначально исходил из слишком сильного предположения о том, что действия государства совпадают с некими «*истинными интересами*» индивидуумов. Нам кажется, что именно поэтому он и не смог обнаружить общую ситуацию, при которой государство, ориентируясь на потребности общества как такового, заинтересовано в ограничениях или запрете потребления некоторых товаров и услуг, вне зависимости от желания индивидуумов или даже вопреки им. Отправной точкой для Масгрейва осталась его внутренняя установка на сводимость общественных интересов к индивидуальным предпочтениям. Этой же гипотезы придерживаются и большинство критиков мериторики.

Пытаясь устранить всякую возможность выхода за пределы индивидуалистической парадигмы, Титцель и Мюллер пошли еще дальше. Описанную ситуацию «слабоволия Одиссея» они трактуют с позиций более радикальной гипотезы, что «...у человека одновременно может быть нескольких систем предпочтений, то есть стандартов оценки, и что эти системы при определенных обстоятельствах могут исключать друг друга так, что совсем другие, даже противоположные действия, оцениваются как оптимальные» (*ibid.* S. 49, 116). В контексте этой интерпретации обычно допускается существование стратегически верных предпочтений и искаженных предпочтений индивидуума, возникающих под давлением условий и факторов текущего момента, которые мешают «слабовольному» человеку принимать правильные решения. Поэтому и мериторная помощь государства должна быть направлена лишь на преодоление слабости индивидуумов, т. е. не на достижение какого-то общественного интереса, а на реализацию неких истинных предпочтений людей.

Ничего не добавляет в этом отношении и известная модель Талера и Шифрина, постулирующая своеобразное раздвоение личности человека — одновременное исполнение им ролей безвольной

жертвы искусствителя (я-исполнитель) и ее рационального антипода и «гордости создателя» (я-программатор). Если «исполнитель» ориентируется на эгоистические и близорукие действия, то «программатор» стремится к реализации долгосрочных и просвещенных интересов (*Thaler, Shefrin, 1981*). Эти авторы предполагают, что «я-программатор» может согласиться на мериторные действия государства, ограничивающие «я-исполнителя». Общая же позиция сформулирована в виде «самопатернализма» индивидуума — как его желание создавать институты, которые нужным образом, в соответствии с предпочтениями «программатора», корректируют поведение «исполнителя» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 117*).

Отсюда и множество растиражированных в литературе, заживших самостоятельной жизнью примеров: это мотоциклист, который не хочет надевать шлем, но согласный на установление правил, предписывающих обязательное его ношение; это и все тот же молодой человек, которому кажутся более эффективными другие расходы, но соглашающийся, чтобы государство за счет его средств инвестировало в его же обеспечение по старости; наконец, это уже упоминавшийся случай с наркоманом, который поддается своей страсти, но мечтает освободиться от пагубной зависимости. Все примеры направлены на одно — обоснование того, что мериторное вмешательство и в случае «слабоволия Одиссея» можно оправдать исключительно индивидуальными мотивами.

Несколько с иных позиций рассматривает «слабоволие» и возникающую в связи с ним проблему самоуправления Дж. Хед. Этот тип мериторного вмешательства он сводит к уже проанализированному «патологическому случаю», когда дефицит информации порождает иррациональность поведения индивидуума. Поэтому и вмешательство государства Хед обосновывает необходимостью повышения информированности индивидуума. Оправдание мериторных потребностей, по Хеду, следует искать в «...стимулировании информационного выбора и пресечении потока ложной или вводящей в заблуждение информации» (*Head, 1988. S. 17*). Тактические предпочтения слабовольного «исполнителя» Хед рассматривает лишь в контексте его «незнания» или непонимания истинных последствий потребительского выбора. Ясно, что и трактовка Хеда связана с индивидуалистической схемой. Всякий человек в ней

может иметь ложные и истинные предпочтения, а роль государства сводится исключительно к созданию условий, при которых индивидуум пожелает или вынужден будет отказаться от ошибочных решений и выбрать верные оценки.

И даже в этом случае, когда речь идет об ограничениях и запретах — так представляет коррекцию проявлений слабоволия Масгрейв (*Musgrave*, 1987. P. 453), особое внимание Титцеля и Мюллера занимает сам характер мериторного вмешательства. Причем отстаивание принципа минимального принуждения заставляет этих авторов вновь подвергать сомнению фактически любые действия государства. Они пишут, в частности, что «...и в этом случае, чтобы излечить слабоволие, видимо, следовало бы предпочесть информационное или даже негосударственное решение, а не мериторное принуждение к использованию ремней безопасности или мотоциклетных шлемов. Если какой-либо мотоциклист не поддается уговорам своих друзей и родственников и не надевает защитный шлем, то, видимо, у него для этого есть причины, которые следует уважать с индивидуалистической точки зрения» (*Tietzel, Muller*, 1998. S. 119).

Таким образом, даже признавая обоснованность мериторного вмешательства государства, эти авторы стремятся сделать его таким «незаметным», что согласны и на утрату исходной мотивации интервенций. Никак не оспаривая требования «уважать» личные предпочтения, следует все же заметить, что если вмешательство признано необходимым, то оно должно быть и эффективным. В этом смысле принцип минимального принуждения следует трактовать и как принцип разумной достаточности. Иначе говоря, если действия государства не являются достаточными для реализации целей, ради которых они осуществляются, то даже самое безупречное, с позиций индивидуализма, вмешательство, должно быть отвергнуто как неадекватное. Рассмотрим в этой связи пример, который приводят критики мериторики.

Пример 13.4. Акцизный налог против наркотиков. Хотя в своей верности принципу минимального принуждения ряд экономистов заходят так далеко, что вмешательство теряет необходимую достаточность (денежные трансферты неимущим с целью роста потребления одних

товаров могут приводить к увеличению спроса на совершенно иные блага), они и сами приводят пример неадекватности либеральной схемы. Речь идет о борьбе с наркоманией с помощью акцизного налога. Вот, что пишут Титцель и Мюллер: «Такое вмешательство неизбежно не достигнет цели. Напротив, заядлые наркоманы в результате государственного вмешательства вряд ли откажутся от наркотиков. Для этой группы потребителей налоги или ожидаемые издержки, связанные со штрафом, всегда являются низкими. ... В качестве нежелательного побочного эффекта в результате может развиваться преступность, которая дорого обойдется обществу. Яркие примеры тому – наркопреступность и контрабанда алкоголя во время сухого закона в США» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 121*). Комментируя это высказывание, заметим, что акцизный налог на демериторные товары, в сущности, ничем не отличается от трансфертов потребителям мериторных благ. И та, и другая форма государственных интервенций оказываются часто абсолютно неэффективными.

Завершая описание случая «слабоволия Одиссея», подчеркнем, что немериторное обоснование вмешательства государства зависит исключительно от таланта интерпретатора. Владение же такими универсальными методологическими средствами, как «вуаль неведения», позволяет строить безупречно изящные, но абсолютно нереальные конструкции возможного достижения единогласия. На искусственный характер подобных конструкций указывает немецкий философ и экономист Петер Козловски. Он пишет, в частности, что «правила Ролза неприменимы к реалиям фактического консенсуса, они действуют только в рамках его идеальной модели» (*Козловски, 1998. С. 273*).

И, главное, в пылу борьбы за свободу и суверенитет индивидуума можно легко оправдать даже диктатора, ибо для всякого его решения всегда найдется подходящая схема достижения гипотетического консенсуса. Под «вуалью неведения» все одинаковы. Тогда гипотетическое единогласие превращается в фактическое единомыслие и становится возможным то, что Эрроу посчитал абсолютно невозможным.

МЕРИТОРНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ-II

В качестве типичного примера мериторики Масгрейв приводит и третий случай, когда государство предоставляет материальную помощь неимущим гражданам. Нам представляется, что именно этот тип государственной активности является наиболее распространенным в современной экономике любых государств и в наибольшей степени соответствует этическим принципам теории общественного благосостояния.

14.1. Нерациональность неимущих

И здесь Масгрейв оправдывает подобные действия государства чисто с индивидуалистических позиций, связывая их с особыми интересами налогоплательщиков. По мнению самого Масгрейва и его соавторов, возможна ситуация, когда «отдельный жертвователь вместо денег дает материальную помощь, так как считает, что она нужна ее получателю. Возможно также, что налогоплательщики предпочтут социальные программы, по которым даются такие материальные пожертвования, как продовольствие, талоны на одежду или ордера на квартиры, и не захотят оказывать денежную помощь» (*Musgrave R., Musgrave P., Kullmer, 1994. S. 90*).

Как известно, первичное распределение может быть модифицировано не только с помощью налогов и денежных трансфертов. Мировой опыт свидетельствует о практике предоставления необходимого минимума и в форме чисто материальной помощи. В этой

связи нельзя не согласиться с Масгрейвом, который подчеркивает, что «...товары, выделяемые для нерыночного распределения, можно рассматривать как мериторные» (*Musgrave, 1987. P. 453*). В подобной ситуации государство действительно предъявляет дополнительный спрос на указанные блага, отличный от «искаженных» индивидуальных предпочтений, для их последующего (бесплатного или льготного) распределения между неимущими гражданами. С позиций же критиков данной концепции мериторное вмешательство, корректируя предпочтения неимущих, реализует «страховые интересы» налогоплательщиков и потому не противоречит конституционной теории.

Обсуждая помощь нуждающимся и соглашаясь с возможностью вмешательства (почему нет, если оно может быть объяснено с позиций конституционной теории), некоторые экономисты оспаривают саму форму государственного участия в решении этого вопроса. Отметим, что эти авторы расходятся не только с Масгрейвом, но и с Хедом, оправдывающим материальное перераспределение на основе предложенного им подхода «множественных предпочтений» (*Head, 1988. S. 36*). Не считают убедительными они и аргументы Анделя, который указывает на тот факт, что получатель сохраняет свою свободу и может, отклонив предложение помощи, остаться в прежнем положении (*Andel, 1984. S. 644*).

Как и в «патологическом случае», когда речь шла о неадекватности или незнании индивидуумов, они ультимативно настаивают лишь на одной возможности, связанной с денежными трансфертами. Процитируем и здесь Титцеля и Мюллера: «Материальная помощь и денежная не являются равнозначными альтернативами; лучшим «страхованием» от риска бедности при одинаковых издержках жертвователя была бы выплата денег. ... Поэтому «мериторный» переход с социального страхования на материальную помощь вместо денежной легитимировать нельзя» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 111*).

Таким образом, аргументом против служит все тот же принцип минимального вмешательства, допускающий помощь лишь в форме налогов и трансфертов. Приведем иллюстрирующий пример, который также достаточно часто обсуждается в литературе.

Пример 14.1. **Субсидирование оперы.** Рассмотрим известную ситуацию с государственным финансированием оперы и воспроизведем по этому поводу традиционную критику Титцеля и Мюллера. «Здесь несостоятельность оправдания государственного вмешательства, — пишут они, — еще очевиднее, поскольку это мериторное благо не отвечает даже договорно-теоретическому аспекту...» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 112*). И далее: «Никто не захочет посещение оперы отнести к жизненно необходимым минимальным потребностям, которые могут быть легитимными лишь под «вуалью неведения». Но если бы мы захотели зайти так далеко, что предположили бы наличие у всех граждан конституционного интереса к операм, то дотирование музыкальных театров разбилось бы о принцип недопущения принуждения, поскольку есть альтернатива с большей степенью свободы: прямой перевод денег потенциальным посетителям оперы» (*ibid.*). Вердикт этих экономистов в отношении оперы прост и строг. Дотировать оперу не следует, но если уж тратить на это общественные средства, то надо давать их не производителям, а потребителям, выделяя денежные трансферты неимуществу гражданам.

Что тут добавить. Только за каким-то особым «занавесом неведения» можно не знать или просто не желать знать того, что $\frac{4}{5}$ всех затрат родных для Титцеля и Мюллера музыкальных театров Германии покрывают бюджетные субсидии. То же самое происходит во всем остальном мире (*Hofecker, 1995; Rengers, Plug, 2001. P. 14*). Лишь индивидуалистическая ортодоксия, генерирующая нигилизм в отношении всякого государственного вмешательства, не позволяет видеть истинного положения дел. Ничем другим сомнения в «состоятельности оправдания» финансовой поддержки оперы объяснить невозможно. Строго говоря, без бюджетных субсидий репертуарные театры, а тем более опера, выжить не могут. Если теория данного факта не признает, то не может она рассчитывать и на достаточную адекватность реальному миру.

Что же касается альтернативных бюджетным ассигнованиям трансфертов для потенциальных посетителей театра, то еще со времен Рима и Греции их применяют лишь в форме особых денег — и даже не денег, а лишь их заменителей. Напомним, что в античные времена казна выдавала свободным гражданам специальные денежные знаки — «табобы», которые они могли потратить исключительно на приобретение билета в театр. Потом уже театры

обменивали таболы на настоящие деньги. Этот явно мериторный метод применяется и сегодня, например, в виде продуктовых талонов или ваучеров. В сущности, и таболы, и продуктовые талоны представляют собой особый вид натуральной помощи неимущим.

При этом повторим еще раз, что данная форма поддержки бедных эффективна лишь в том случае, когда указанная маргинальная группа составляет незначительную часть населения. Выдавая же реальные денежные средства нуждающимся (трансферты), надо считаться с тем, что «...свободный выбор, пойти в оперу или потратить деньги на другие развлечения, может (здесь Титцель и Мюллер правы) не отвечать стремлениям патерналистского политика; между тем договорно-теоретический принцип минимального принуждения (и здесь они правы) не допускает иного решения» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 112*). Именно поэтому данная форма интервенционизма (трансферты) и вызывает у нас сомнение.

Отстаивая ту или иную форму государственного вмешательства, а мы не думаем, что можно всерьез говорить о каком-то одном, единственном решении, следует сопоставить исходные цели и ожидаемые результаты. Идеализированное стремление во что бы то ни стало сохранить свободу индивидуального выбора даже в случае сознательного принятия решения о его ограничении порождает лишь хорошо известные «сапоги всмятку». Вроде бы будем вмешиваться, но лучше так, будто бы и не вмешиваемся, будто бы индивидуумы сами все решили. Имея все отрицательные последствия такого вмешательства (альтернативные издержки индивидуумов), общество рискует взамен вообще ничего не получить.

Среди аргументов против легитимации дотирования оперы Титцель и Мюллер приводят и совсем простой тезис: «Однако, что будет, если любители изобразительного искусства посчитают дотирование музеев таким же жизненно необходимым, как любители оперы свои более дешевые билеты в театр? И что будет, если спортсмены подумают, что дотирование оперы и искусства является несправедливым предпочтением, и будут удовлетворены лишь тогда, когда их спортивные сооружения и клубы получают такие же дотации? А как быть с другими занятиями в свободное время — коллекционированием марок или разведением птиц?» (*ibid.*).

Этот перечень можно продолжить и дальше. Более того, мы хотели бы продлить его на те сферы деятельности, где такие вопросы действительно надо задавать, причем обязательно. Лишь только под «визуалью страшного сна» можно представить себе единогласие индивидуумов по поводу совсем уж «неправедных интересов». Но речь идет не о несовершенстве мира — это другая тема. Мы и не о политике — это тоже требует специального разговора. Мы о теории и своих сомнениях в том, насколько она может не соответствовать реальному миру, и что в этом случае делать. Но вернемся к мериторике. Соглашаясь с Бонусом (*Bonus*, 1978. S. 77) по поводу причин расширения государственного участия, Титцель и Мюллер приводят удивительные слова: «Есть веские основания предполагать, что постоянно растущая доля государства является следствием «мериторизации» технически частных благ. Между тем эта тенденция в корне противоречит индивидуалистическому принципу минимального принуждения» (*Tietzel, Muller*, 1998. S. 112). Ну и что с этим делать, пересматривать ставшие предметом религиозных поклонений догматы индивидуализма?

Следует ответить и на другой вопрос, связанный с расширением зоны мериторного вмешательства государства и конкуренцией за общественные ресурсы между различными сферами деятельности людей. Здесь нет ничего драматического. Прекрасно, если музеи и другие виды искусства будут пользоваться общественной поддержкой. Собственно, так и происходит во многих странах мира, включая ту же Германию, где бюджетные средства, выделяемые художественным музеям и галереям, весьма значительны. Нет ничего худого и в том, что поддержкой пользуются коллекционеры, сохраняющие культурное наследие, будь это полотна «малых голландцев», старинные манускрипты или редкие марки. Вполне легитимны — взгляните хотя бы на США и Англию, не говоря уже о Франции и Германии — бюджетные ассигнования на спорт.

Мы не думаем, что в этой реальной практике надо искать какой-то гипотетический консенсус, возникающий за очередным искусно выстроенным «занавесом неведения», нам кажется, что все происходит проще и одновременно сложнее. Речь идет не о поиске возможности согласования интересов отдельных индивидуумов, а о потребностях общества как такового, которые в индивидуальных предпочтениях принципиально не выявляются. Кроме того, здесь

имеет место конкуренция самых разных общественных интересов, требующая и соответствующих механизмов выработки их приоритетов. Но об этом позже, а пока рассмотрим еще один аспект мериторики.

14.2. Общие потребности

Данный случай особый и отражает интересы всей совокупности индивидуумов. Выделяя его, Масгрейв допускает, что по некоторым товарам и услугам в качестве альтернативы индивидуальной норме могут выступать «общие нормы» (*Musgrave, 1987. S. 452–453*). Наличие таковых Масгрейв связывает с возможностью принятия индивидуумами «...общих ценностей или предпочтений, даже если их личные предпочтения могут не совпадать с ними». И, по его мысли, к ним относятся «...забота о сохранности исторических мест, уважение к национальным праздникам, природе или почтение перед эрудицией и искусством» (*ibid. S. 452*).

В сущности, мы наблюдаем здесь появление квазиобщественных предпочтений, т. е. таких потребностей, которые, хотя и можно представить как общие ценности, но все же только как усвоенные и принятые всеми или почти всеми индивидуумами. В связи с этим надо вспомнить и статью Курта Шмидта, содержащую исторический обзор проблематики общих потребностей (*Schmidt, 1964. S. 335–362*). Принципиальной позицией автора этой работы является положение о том, что *коллективные потребности всегда суть потребности индивидуумов, признавших их в качестве личных*. Эта ситуация также была нами рассмотрена ранее: в частности, по Сагдену, она сильно связана с возникновением «морали кооперации» (*Sugden, 1986. P. 173*).

Точку зрения Масгрейва и Шмидта разделяет Хед, допускающий лишь ограниченную легитимность общих потребностей, которые гипостазированы только тогда, когда они спроецированы на индивидуума. Он считает, что в некоторых ситуациях могут формироваться общие ценности или предпочтения, заставляющие «...почти единогласно поддерживать политику, определяющую важные аспекты общей культуры или предостерегающую от возможности неразумного или близорукого поведения современного поколения, включая решения большинства» (*Head, 1988. S. 27*).

Пример 14.2. Государственное финансирование фундаментальной науки. Ситуацию с фундаментальной наукой анализируют достаточно часто. Причем делают это как с позиций теории общественных благ, так и с точки зрения общих потребностей в мериторике. Продолжая мериторную линию, будем рассматривать коллективную потребность общества в фундаментальной науке — сегодня это императив любого развитого государства. И хотя результаты фундаментальных исследований не предназначены для потребления индивидуумов, вторичный потребительский эффект научных знаний доходит до всех и каждого. Это происходит всякий раз, когда действующие институты, технические, экономические условия позволяют интеллектуальную деятельность индивидуумов и их склонность к созданию соединять с улучшенной общественной средой, в результате чего появляется новое знание. Именно так запускается социодинамический мультипликатор экономического роста, приносящий дополнительные выгоды всем членам общества (*Гринберг, Рубинштейн*, 2000. С. 144–155). Наличие указанных потенциальных выгод, собственно, и дает основания говорить о возможности формирования общих ценностей, заставляющих «...почти единогласно поддерживать политику, определяющую важные аспекты общей культуры» (там же. С. 142), в данном примере — государственное финансирование фундаментальной науки.

Однако с существованием квазиобщественных (по Масгрейву общих) потребностей не смогли согласиться Титцель и Мюллер. Если в предыдущих случаях эти критики мериторики, отказывая Масгрейву в признании его концепции, искали индивидуалистическое обоснование государственного вмешательства, то случай «общих потребностей» отвергается ими, что называется, «с самого порога». А все примеры Масгрейва, демонстрирующие «альтернативную норму», интерпретируются указанными авторами с помощью других концепций или рассмотренных ранее трех типов мериторных потребностей, уже получивших у них индивидуалистическую интерпретацию.

Именно на «расщеплении» общих потребностей и выделении изолированных случаев, которые у самого Масгрейва присутствуют лишь в виде примеров, построена критика в работе Титцеля и Мюллера. «Сохранность исторических мест» и «уважение

к природе», например, эти авторы рассматривают с позиций теории общественных товаров, а «почтение перед искусством» — с точки зрения перераспределения в форме материальной помощи (Tietzel, Muller, 1998. S. 115). Такой подход трудно назвать корректным. Ведь смысл мериторики как раз и состоит в том, что она «сумела» увидеть в разных аномальных (с позиций неоклассической модели рынка) явлениях единую природу, единую мотивацию государственного вмешательства.

Поэтому иное объяснение, например, потребности общества в сохранности исторических мест — на основе «дилеммы арестанта», теории общественных благ или с помощью «вуали неведения» (ibid.) — в отрыве от других примеров Масгрейва никак не опровергает саму мериторику. Нельзя считать выбранный способ критики удачным и чисто в методологическом отношении. Ведь так можно «не заметить» и существование общей биологической потребности людей в продуктах питания, признав легитимными лишь стимулирование потребления фруктов, имеющих необходимый набор полезных витаминов (Скандинавские страны, последняя четверть XX в.), или запрет продажи бельгийской курятины, содержащей вредный диоксин.

Еще большее возражение вызывают у нас взгляды Титцеля и Мюллера на государственное финансирование искусства и образования, также объясняемое Масгрейвом с позиций «общих ценностей». Здесь авторы обзора в принципе не допускают наличия каких-либо общих потребностей и пытаются все свести к «перераспределению в форме материальной помощи», когда единственно легитимным способом вмешательства оказываются денежные трансферты, например, неимущим посетителям оперы. Согласиться с таким видением никак нельзя и в том случае, когда оппоненты не хотят «...зайти так далеко, чтобы предположить, что у всех граждан есть конституционный интерес к операм»¹. Подтверждая прежние сомнения по поводу уместности разговора лишь об одной форме

1. Если для Титцеля и Мюллера это выглядит полным абсурдом (Tietzel, Muller, 1998. S. 112), то именно о такой возможности говорил либерально настроенный директор Венского института высших исследований, профессор Бернхард Фельдерер. Для него государственная поддержка музыкальных театров есть прямое отражение национального консенсуса, существующего в австрийском обществе в отношении музыки.

государственного вмешательства, обратим внимание и на иной аспект проблемы финансирования искусства.

Дело в том, что кроме обеспечения доступа граждан к ценностям уже традиционного искусства — Бах, Моцарт, Верди, Рафаэль, Рембрандт, Шекспир, Мольер, Чехов — поддержки требует и новаторство Беккета, Гратовского, Штокхаузена, Булеза, Губайдулиной, других представителей авангарда, которое лишь с временным лагом становится традицией, но без которого искусство развиваться не может. Поэтому если в первой ситуации, хоть и условно, но все же можно говорить о поддержке потребителей, то во второй — в поддержке нуждаются сами «творцы искусства», точнее их профессиональная деятельность.

Речь идет о том, что принято называть «исканиями»: новых художественных идеях, «лабораторных» проектах, не имеющих до времени никакого потребительского спроса. И было бы явной ошибкой думать, что поддержка художественных новаций сводится к стандартным мотивам помощи неимущим, материальному обеспечению прожиточного минимума «бедных художников». При этом, по мысли самого же Масгрейва, мы сталкиваемся с совершенно иными потребностями общества, не имеющими отношения к его заинтересованности в помощи нуждающимся и которые «...могут рассматриваться как отражение результата исторического процесса взаимодействия индивидуумов, ведущего к созданию общих ценностей или предпочтений, которые потом передаются дальше» (*Musgrave, 1987. P. 452*).

Не углубляясь в природу «общих ценностей» и механизмы их формирования, отметим сам факт признания Масгрейвом категории «общих потребностей». Анализируя этот случай мериторики, он полагает, что существует «...интерес общества как такового..., интерес, который может быть отнесен к обществу в целом» (*Musgrave R., Musgrave P., Kullmer, 1994. S. 88*). Нам кажется, что именно данный факт вызывает у критиков мериторики наибольшее недопонимание и максимальное неприятие. Но именно данный мотив мериторного вмешательства государства представляется нам в концепции Масгрейва особенно важным и наиболее адекватным, хотя и содержащим определенную неточность. К этой теме мы еще вернемся, а пока имеет смысл остановиться на специфике мериторного равновесия и динамическом аспекте мериторики.

Лекция 15

РАВНОВЕСИЕ НА РЫНКЕ МЕРИТОРНЫХ БЛАГ

Не повторяя сказанного выше, отметим, что, с точки зрения спроса индивидуумов, мериторные блага, в отличие от общественных, ничем не отличаются от частных товаров и услуг. Желая приобрести в некотором количестве и по определенной цене мериторные блага, люди демонстрируют свои предпочтения, которые с успехом обнаруживает рынок. Но все же в отличие от частных товаров и услуг, где эти предпочтения, трансформирующиеся в цены, являются сигналом для их производства в соответствующем количестве, объем предложения мериторных благ устанавливается государством, исходя из интересов общества, не выявляемых рыночным путем.

При этом, как уже не раз отмечалось, государство-меритор исходит из того, что в ряде случаев индивидуумы действуют нерационально и подают ложный сигнал об отсутствии или недостаточном спросе на мериторные блага. В результате подобного поведения индивидуумов может возникнуть недостаточность рыночного предложения указанных благ. Стремясь исправить положение дел, государство осуществляет так называемые мериторные интервенции, стимулируя необходимый рост потребления ряда товаров и услуг, в результате предоставления их производителям соответствующих субсидий и/или налоговых льгот. Такого рода мериторные интервенции, обуславливая экономию затрат производителя, способствуют снижению цен на мериторные товары, увеличивая тем самым платежеспособный спрос потребителей.

15.1. Особенности рыночного равновесия

Для удобства последующего изложения введем некоторые обозначения. Допустим, что линия U отражает суммарный спрос индивидуумов, т. е. их совокупную готовность приобретать различные количества мериторного блага G по соответствующим ценам P . Линия предложения S пусть отражает зависимость объема выпуска G от уровня цены P : для каждой точки на оси выпуска G соответствующая ему цена на оси P представляет собой предельные издержки производства дополнительной единицы мериторного блага. Заметим также, что на пересечении кривых спроса и предложения в точке D , т. е. когда совокупный спрос равен предложению мериторного блага в количестве G_0 и по цене p^I_0 , уровень выпуска в количестве G_0 является эффективным по Парето. Иначе говоря, точку D можно рассматривать в качестве точки равновесия (рис. 15.1).

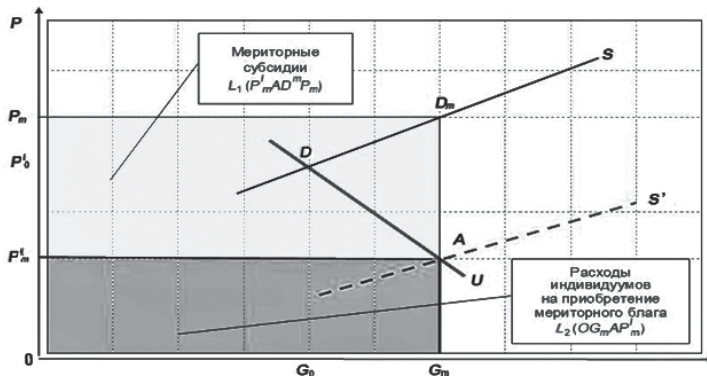


Рис. 15.1. Мериторные субсидии и равновесие

Рассмотрим теперь ситуацию, когда государство, реализуя мериторный интерес, побуждает индивидуумов с помощью соответствующих субсидий к росту потребления блага G . Указанные субсидии вызывают сдвиг кривой предложения (S) вправо вниз параллельно себе (S^1) и определяют новую точку равновесия A , где спрос равен предложению мериторного блага в количестве G_m . Понятно, что в этом случае указанное количество блага G_m индивидуумы будут покупать в соответствии с линией спроса U по цене p^I_m . Поэтому расходы индивидуумов на приобретение мериторного

блага исчисляются величиной, равной площади прямоугольника L_2 ($OG_mAp_m^I$).

Заметим также, что нужное количество этого блага в соответствии с линией предложения S продается на рынке лишь по цене p_m . Отсюда следует, что мериторные интервенции, обеспечивающие снижение цен с p_0^I до p_m^I и побуждающие индивидуумов к увеличению их потребления с G_0 до G_m , должны включать субсидии и/или налоговые льготы производителям в размере площади прямоугольника L_1 ($p_m^I AD_m p_m$).

Теперь имеет смысл остановиться на традиционной критике субсидий производителям мериторных благ. В первом приближении и без ограничения общности анализа можно считать, что источником бюджетных субсидий являются налоговые доходы государства, которые платят индивидуумы — домохозяйства, коммерческие и некоммерческие организации. При этом бюджетные средства направляются в том числе и на субсидии производителям мериторных благ. В общем случае надо учитывать в качестве расходов бюджета и недополученные доходы в результате представления налоговых льгот тем же производителям мериторных. Общий размер субсидий, как уже было показано на рис. 15.1, представлен в виде площади прямоугольника L_1 ($p_m^I AD_m p_m$).

Итак, индивидуумы «внесли» в бюджет государства часть своих доходов в общей сумме L_1 . Теперь имеет смысл понять, чем обернулись для них эти «налоговые инвестиции». Нетрудно заметить, что часть этих расходов индивидуумов вернулась к ним в виде экономии издержек при приобретении мериторных благ. Так если до вмешательства государства индивидуумы покупали мериторные блага по цене p_0^I , то в результате мериторных субсидий цена снизилась до уровня p_m^I , где $p_0^I > p_m^I$. Тем самым, можно подсчитать экономию затрат на приобретение индивидуумами мериторного блага. Она будет равна площади многоугольника S_1 ($p_0^I DAp_m^I$). Итак, S_1 — это та часть налоговых расходов индивидуумов, которая вернулась потребителям мериторного блага (рис. 15.2).

Оценим теперь величину дополнительного дохода производителей мериторного блага в связи с увеличением объема его производства с G_0 до G_m . Нетрудно понять, что величина этого дополнительного дохода может быть измерена площадью многоугольника

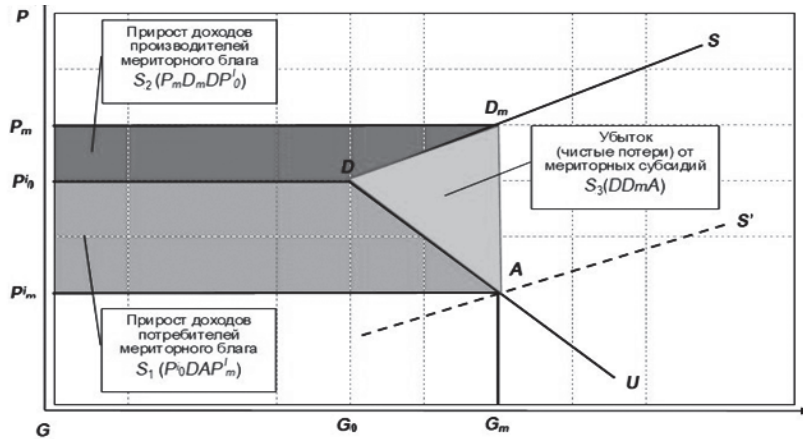


Рис. 15.2. Мериторные субсидии — чистые потери

$S_2 (P_m D_m D P^i_0)$. Иначе говоря, сумма $Z = S_1 + S_2$ представляет собой общую величину возвращенных налоговых расходов потребителей и производителей мериторного блага. Тогда можно сделать и общий вывод о том, что мериторные субсидии приводят к неэффективному использованию ресурсов, убыткам от реализации мериторного интереса, которые определяются как разность между мериторными субсидиями S и приростом доходов потребителей и производителей мериторного блага Z . Эти «чистые потери» — площадь треугольника $S_3 (DDmA)$, представлены на рис. 15.2.

15.2. Модификация модели Викселля—Линдаля

Рассмотрим теперь другую трактовку мериторного равновесия. В соответствии с теорией опекаемых благ универсальным признаком этих особых товаров и услуг служит их социальная полезность, т. е. способность удовлетворять нормативные интересы общества. Сами же эти интересы являются общим мотивом для активности государства, которое, будучи автономным субъектом рынка, стремится максимизировать свою функцию полезности (Рубинштейн, 2009а, б). Принимая во внимание данные обстоятельства, попытаемся построить модель равновесия, учитывающую интересы как отдельных индивидуумов, так и общества в целом.

Введем для этого некоторые обозначения. Из поставленной задачи следует, что в описание рыночного равновесия должны

быть включены два качественно разных интереса – U_I и U_m . Один из них представляет собой рыночный агрегат индивидуальных предпочтений, трансформируемых механизмом «невидимой руки» в интерес $U_I = f(U^1, U^2, \dots, U^n)$, где U^i – функция полезности i -го индивидуума. Другой – нормативный интерес общества U_m , формируемый в границах и посредством существующей политической системы. Иначе говоря, U_I и U_m обозначают результаты «работы» двух институционально разных ветвей формирования интересов общества. Пусть *мегаиндивидум* представляет рыночный агрегат предпочтений индивидуумов U_I , а *меритор* является носителем нормативных интересов U_m , генерируемых политической системой.

Для удобства последующего изложения сформулируем следующую *Лемму I*. Всякий нормативный интерес общества U_m может быть выражен потребностью меритора в увеличении (уменьшении) объема производства (потребления) некоего блага по отношению к той величине, которая соответствует рыночному равновесию, т. е. равенству предложения и спроса на него. Согласно данной лемме, интерес U_m материализуется в форме дополнительного спроса, предъявляемого меритором в отношении блага G , ставшего предметом общественной опеки.

Поэтому при реализации интереса U_m , т. е. при потреблении блага G в соответствующем объеме G_m , наблюдаются два результата: наряду с удовольствием индивидуумов имеет место удовлетворенность их сообщества в целом общим уровнем потребления указанного блага. Это означает, что суммарный объем опекаемого блага $G_m = G_m^1 + G_m^2 + \dots + G_m^n$ входит одновременно, причем в одинаковом количестве, в функции полезности мегаиндивидуума и меритора. Без потребления блага G индивидуумами не может удовлетворяться нормативный интерес общества, и чем больше достается индивидуумам, тем в большей степени реализуется и общественный интерес.

Нетрудно показать, что в этом случае опекаемое благо, проявляя два известных свойства – неисключаемость и несоперничество мегаиндивидуума и меритора, превращается в общественный товар, который мегаиндивидуум и меритор потребляют совместно и в равном количестве. В связи с этим обратим внимание на следующий феномен. Возникновение интереса U_m в дополнение к интересу

U_I в отношении опекаемого блага G и появление отвечающих за эти интересы пары игроков — меритора и мегаиндивидуума — сопровождаются социальной мутацией самого блага G , его трансформацией в нормативно общественное благо.

Общий вывод можно сформулировать в центральной Лемме II. Если индивидуумы из множества N имеют предпочтения U^1, U^2, \dots, U^n в отношении частного товара G и их агрегированный посредством рыночных механизмов совокупный интерес $U_I = f(U^1, U^2, \dots, U^n)$ дополняет нормативный интерес общества U_m в отношении этого же блага, то само благо G приобретает некую двойственность: оставаясь частным благом для всех индивидуумов из множества N , оно выступает в качестве общественного товара для пары носителей интересов $U_I(G)$ и $U_m(G)$.

Размышляя о модели равновесия, учитывающей интерес индивидуумов и общества в целом, и имея в виду Лемму II, нетрудно понять, что решение данной задачи сопряжено с определением величины совокупного спроса на опекаемое благо. При этом очевидно, что генетическая неоднородность интересов мегаиндивидуума и меритора не допускают простого суммирования объемов потребления опекаемого блага участниками этой пары. Выход из создавшейся ситуации подсказывает та же Лемма II. Из нее непосредственно вытекает возможность использования известной модели равновесия Викселля—Линдаля для общественных товаров, предусматривающей схему вертикального суммирования функций спроса (*Lindahl, 1967*). Учитывая социальную мутацию опекаемого блага и его превращение в общественный товар для мегаиндивидуума и меритора, при небольшой модификации эта модель может быть обобщена для всей совокупности опекаемых благ, т. е. для любых товаров и услуг, обладающих социальной полезностью.

Рассмотрим данный вопрос несколько подробнее, сопоставляя базовую и модифицированную модель Викселля—Линдаля. Во-первых, и в той, и в другой модели рассматриваются единичное общественное благо и два субъекта: у Линдаля — агрегированная группа индивидуумов, обладающих высоким доходом, а также агрегированная группа менее обеспеченных индивидуумов; в модели для опекаемых благ их заменяют носители агрегированных интересов, располагающие собственными средствами, — мегаиндивидуум и меритор.

Во-вторых, в модели Викселя—Линдаля «спрос одного участника на общественное благо по определенной цене зависит от точки зрения другого участника, так как предложение данного блага возможно только в случае покрытия всей стоимости его производства» (ibid. P. 86). В модифицированной модели для опекаемых благ это условие также претерпевает некоторые изменения. Устанавливаемые меритором цена и объем опекаемого блага зависят от цены, по которой мегаиндивидуум готов приобретать этот суммарный объем данного блага, обеспечивая полное покрытие издержек его производства.

В-третьих, в модели Викселя—Линдаля процесс финансирования «устроен таким образом, что каждый индивид вносит налоговый взнос, соответствующий его оценке общественного блага» (ibid. P. 91). С учетом же того, что в модифицированной модели действуют не отдельные индивидуумы, а мегаиндивидуум и меритор, речь здесь идет уже не о налогах, а о ценах: единой цене p_m^I по которой каждый i -й индивидуум готов покупать опекаемое блага в объеме G_m^i ; цене p_m^m , по которой меритор готов оплачивать опекаемое блага в объеме $G_m = G_m^1 + G_m^2 + \dots + G_m^n$.

Легко заметить, что предложенная модификация базовой модели не меняет общего вывода: совокупный спрос в этой модели определяется путем вертикального суммирования кривых спроса мегаиндивидуума и меритора, а Парето-эффективное равновесие для данной пары игроков, имеющих персональные интересы в отношении опекаемого блага G_m , реализуется в форме равновесия Викселя—Линдаля (рис. 15.3).

Этот вывод дает основание для следующей *Леммы III (лемма инверсии)*. Возникновение нормативного интереса общества U_m в отношении любого частного блага G , которое индивидуумы приобретали в разных количествах G_m^i , но по единой цене p_m^I , порождает социальную мутацию этого блага и приводит к инверсии его равновесных цен и количества: мегаиндивидуум и меритор приобретают ставшее для них общественным благо в одинаковом количестве G_m , но по разным ценам p_m^I и p_m^m . Лемма инверсии устанавливает связь между появлением нормативного интереса в отношении частного блага и инверсией цен и количества данного блага при определении совокупного спроса,

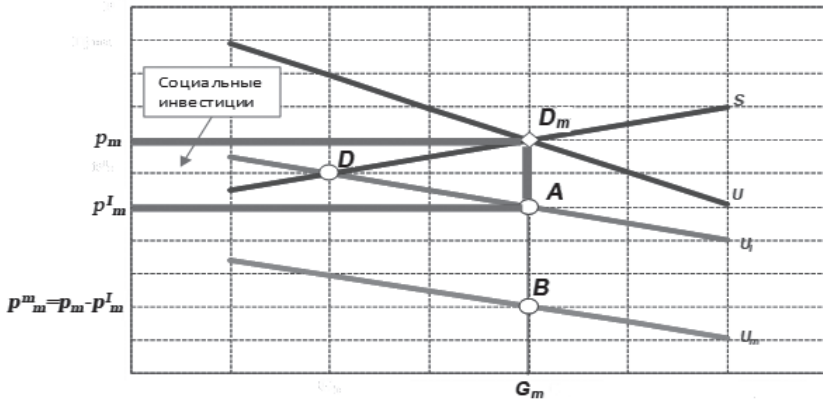


Рис. 15.3. Равновесие Викселя—Линдаля

учитывающего как индивидуальные предпочтения, так и общественные предпочтения.

Следует подчеркнуть также, что в предложенной модификации модели Викселя—Линдаля цены равновесия имеют разную природу. В основе персонифицированной цены мегаиндивидуума (p^I) лежит предельная индивидуальная полезность частного блага G ; цена, оплачиваемая меритором (p^m), также соответствует предельной, но уже социальной полезности общественного блага G и отражает ту часть бюджетных ресурсов меритора, которая расходуется на реализацию социального интереса U_m .

Сформулируем теперь общий вывод, причем также в виде Леммы IV. В обобщенной версии равновесия с учетом того, что на рынке одновременно оперируют индивидуальные субъекты с присущими им предпочтениями U^1, U^2, \dots, U^n и действующее от лица общества государство, стремящееся реализовать выявляемые политической системой общественные предпочтения U_m , равновесие достигается тогда, когда предельные издержки уравниваются суммой предельной индивидуальной и предельной социальной полезности блага: $MC_R = MU_I + MU_S$.

Иначе говоря, построенная модель демонстрирует последствия появления нормативного интереса общества в отношении частного товара или услуги — его превращение в опекаемое благо, и изменение стандартных условий равновесия посредством добавления еще одной составляющей, отражающей расходы государства,

направленные на реализацию данного интереса. Собственно, это и есть общее описание условий равновесия для любых разновидностей опекаемых благ, включая мериторные. Дело в том, что возникновение нормативного интереса социума меняет конфигурацию равновесия, включая совокупность его участников.

15.3. Динамический аспект мериторики

Следует обратить внимание и на выделенный выше термин «появление» применительно к нормативному интересу общества. Этим мы хотели подчеркнуть динамический характер данной категории. Действительно, в общем случае надо говорить о процессах возникновения и исчезновения нормативного интереса. Это следует из самой природы рассматриваемого феномена: всегда можно представить такие социально-экономические и политические условия и такие, вызванные этими условиями, ценностные суждения и нормативные установки, когда их достижение потребует наделить социальной полезностью, т. е. способностью удовлетворять соответствующий социальный интерес, любой товар и или услугу, превращая их в опекаемое благо. Подобная связь указывает на *историчность* и *эволюционный* характер класса опекаемых благ: отказ от прежних целевых установок и появление новых задач приводят к тому, что одни блага утрачивают способность удовлетворять общественные интересы, другие же, наоборот, ее приобретают (Рубинштейн, 2008а. С. 113–143). Приведем несколько примеров.

Пример 15.1. Мериторизация противогриппозной вакцины. Продолжая пример демонстрирующий социальный эффект, связанный с качественным улучшением общественной среды, и возникшую способность этого блага удовлетворять потребность общества в устранении угрозы эпидемии, отметим явно мериторный характер данной ситуации. Нам думается, что и Масгрейв посчитал бы субсидии производителям противогриппозной вакцины типичным случаем мериторных действий государства, побуждающего индивидуумов увеличить масштабы потребления этого блага. Однако здесь особенно легко заметить то, что Масгрейв обошел своим вниманием. Нетрудно понять, в частности, что со временем, когда угроза эпидемии гриппа исчезает, соответствующая потребность утрачивается и общество отказывается от своих конкретных целей, сформировавшихся в прежних условиях.

Следствием такого изменения ситуации является превращение вакцины из мериторного в обычное частное благо с одновременным прекращением государственных субсидий его производителем.

Пример 15.2. Мериторизация тропических фруктов. Эти особые блага всегда были вне мериторной зоны. Ситуация изменилась лишь несколько десятков лет назад, когда в Скандинавских странах возникли новые жизненные стандарты и сформировалась институциональная среда, в которой возникла заинтересованность общества в полноценном рационе питания граждан, стремлении увеличить потребление тропических фруктов населением этих государств. В соответствии с такой целевой установкой тропические фрукты в Скандинавских странах обрели способность удовлетворять мериторные потребности общества. Реализация этих потребностей, выявленных нерыночным путем, обусловила мериторное вмешательство государства и выделение бюджетных субсидий импортерам фруктов. Причем в данном случае мериторную мотивацию можно объяснить как «общими потребностями», так и с позиций преодоления нерациональности поведения в «патологическом случае».

Пример 15.3. Мериторизация мясопродуктов. Угроза массового недоедания в послевоенной Европе сформировала не выявленную рыночным путем мериторную потребность общества в необходимости роста потребления мясопродуктов всеми группами населения. Адекватные этой потребности мериторные государственные субсидии позволили даже при нехватке мясных изделий обеспечить их доступность для малообеспеченных семей. Причем и здесь возникшую мериторную мотивацию можно объяснить двояко: с позиций «общих потребностей» и с точки зрения преодоления нерациональности неимущих. В результате же последующего экономического роста и повышения уровня жизни людей мериторная мотивация оказалась утраченной. В соответствии с изменившейся ситуацией в начале 1950-х гг. большинство европейских стран прекратили субсидирование мясопродуктов.

Пример 15.4. Мериторизация и демериторизация денег. Расширенный взгляд на мериторику позволяет в качестве подобных действий государства рассматривать и его кредитно-денежную политику. В этом смысле всякое понижение процентной ставки можно трактовать как установление льготных цен на кредитные деньги с целью стимуляции субъектов рынка к более активной инвестицион-

ной деятельности. И, наоборот, повышение указанной ставки следует интерпретировать как осуществление политики ограничения потребления кредитных ресурсов, направленной на охлаждение инвестиционного климата. Обоснование такого рода потребностей общества лежит в области теории и практики макрорегулирования, без которого не обходится ни одна страна мира. Может быть, кому-то удастся или уже удалось построить очередную модель с новой «визуалью неведения» для легитимации подобного вмешательства с позиций индивидуализма. Дело не в этом. Важно, что деньги действительно можно рассматривать в качестве мериторного блага. И в этом своем качестве они являют пример, наверное, самой кратковременной мериторизации, точнее, бесконечной последовательности мериторных и демериторных импульсов государства. Собственно, именно в такой череде понижения и повышения процентной ставки и реализуется кредитно-денежная политика государства.

Пример 15.5. Мериторизация образования. Образование традиционно относят к мериторным благам. На это указывал сам Масгрейв и все участники последующей дискуссии. Именно образование рассматривается часто в качестве главного свидетельства «двойного стандарта» в предпочтениях индивидуумов. Более того, формула — «необразованные люди не видят всех выгод образования», стала ключом к обоснованию легитимности действий государства в «патологическом случае». Теперь продолжим рассмотрение ситуации с услугами образования, описанной выше, дополняя ее констатацией существования социального эффекта — качественного улучшения общественной среды в виде повышения образовательного уровня населения и прироста человеческого капитала. Наличие такого эффекта указывает на способность услуг образования удовлетворять не выявляемые рыночным путем потребности общества (еще раз повторим, что «необразованные люди не видят всех выгод образования»).

Обратим внимание еще на одно обстоятельство. Какой бы ни была мотивация государственной активности в отношении образования — наличие не выявляемой рыночным путем общественной потребности или корректировка индивидуальных предпочтений в «патологическом случае» — несколько столетий мериторизации этого блага позволили накопить богатый опыт как самой государственной поддержки образования, так и реакций на эти действия со стороны индивидуумов. И в начале XXI в. можно констатировать, наверное, определенные сдвиги в институциональной среде, связанные с изменением ценностных ориентаций и социальных установок на образование. Помимо явно

«видимых» индивидуальных выгод (хорошая и высокооплачиваемая работа) индивидуальные инвестиции свободного времени и денежных средств в образование стали нормой поведения основной массы людей в большинстве развитых стран мира. Иначе говоря, там, где индивидуум продолжает «не видеть» всех выгод образования, за него стали «работать» сложившиеся в обществе институты, превратившие ранее «невидимую» связь образования с благосостоянием в очевидный факт, признаваемый большей частью населения.

Однако именно в такой ситуации, когда меняющаяся институциональная среда делает «прозрачными» каналы связи между социальным эффектом образования и вторичными выгодами индивидуумов, когда их начинают «видеть» и необразованные люди, социальный интерес к образовательным услугам снижается, растворяясь в предпочтениях отдельных индивидуумов. Тогда и вызревают условия для прекращения государственной поддержки учебных заведений и выхода образования из «невидимой зоны» мериторных благ. Причем и в новой ситуации вполне может сохраниться поддержка потребителей образовательных услуг. Однако в этом случае речь идет лишь о помощи неимущим, которым могут предоставляться соответствующие льготы и стипендии.

Приведенные примеры демонстрируют эволюцию частных благ, которые в связи с изменением ценностных ориентаций и целевых установок могут приобретать способность удовлетворять мериторные потребности общества. Данный процесс непосредственно связан с возможностями потребления соответствующих товаров и услуг и нормативными интересами государства, направленными на расширение их доступности для населения.

15.4. О нормативных общественных благах

Рассмотрим в связи с этим специальный случай меритори-зации, направленной на обеспечение стопроцентной доступности блага, полное устранение *исключаемости* и *соперничества* в его потреблении. Речь идет о процессе трансформации частных благ в нормативные общественные товары.

В отличие от классических общественных товаров, *неделимых* по своей природе и исходно обладающих свойствами *неисключаемости* и *несоперничества* в потреблении, нормативные общественные товары, оставаясь делимыми, свойства неисключаемости

и несоперничества приобретают в результате мериторных действий государства, направленных на достижение соответствующих целевых установок общества, формируемых политической системой. В самом общем виде этот процесс можно представить в виде последовательной цепочки мериторизации изначально частного блага. Столь широкое понимание мериторики несколько размывает ее границы. И в принципе любые товары и услуги в какой-то момент времени могут стать мериторными и даже нормативными общественными благами (рис. 15.4).

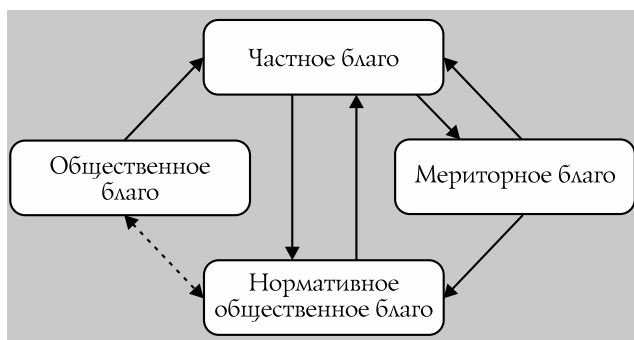


Рис. 15.4. Общая схема трансформации блага

Следует обратить внимание и на обратный процесс. Мериторные, нормативные общественные блага и классические общественные блага в результате специальных действий государства могут превратиться в обычные делимые частные блага. При этом трансформация мериторных и нормативных общественных благ происходит в результате утраты их социальной полезности и прекращения соответствующего государственного финансирования. Что же касается индивидуализации классических общественных товаров, то здесь необходимо осуществление специальных мер технического и институционального характера, превращающих эти особые товары и услуги в пучок частных благ (лекция 9).

Сделаем одно отступление. Нарушая строгость дефиниции общественного блага, известную путаницу в его понимание внес в свое время Марк Блауг, который при описании системы образования использовал категорию смыслового «кентавра». Прочитируем самого Блауга: «экономические выгоды образования в значительной

степени являются личными (персональными) и делимыми. ...Тем не менее, не все выгоды образования достаются только тем, кто за них заплатил, а также невозможно целиком отстранить менее образованных людей от «выгод», создаваемых более образованными. Образование, следовательно, представляет собой то, что можно было бы назвать «квазиобщественным благом» (Блауг, 1994. С. 550).

Надо сказать, что при такой логике весь класс общественных благ теряет свою определенность и представляет довольно размытое понятие, порождающее столь неоднозначные трактовки, что демаркация границ, отделяющих общественные блага от обычных товаров и услуг, становится почти нереальной. Отметим, что часто встречается и содержательная подмена, когда общественные товары сознательно начинают «путать» с благами, полезными для общества, товарами и услугами, которые не имеют никаких особых свойств, кроме того, что находятся в зоне интересов государства.

В связи с этим рассмотрим *нормативную версию* общественных благ, когда свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении формируются *сознательными* действиями патерналистского государства, направленными на реализацию его собственных нормативных установок. Этот процесс, противоположный теоретическому тренду — индивидуализации общественных благ, проявляется в политике обязательного начального и среднего образования, деятельности публичных библиотек, форме клубного блага — бесплатного проезда на городском транспорте пенсионеров, имевших место в советское время бесплатных медицинских услугах и т. п.

Если в стандартной теории общественных товаров государственная активность обусловлена *естественными* свойствами этих особых благ, то в нормативной версии общественных товаров все наоборот — неисключаемость и несоперничество в потреблении указанных товаров и услуг являются *приобретенными* свойствами в результате полного государственного финансирования их производства. Подобная активность государства соответствует социальной полезности указанных благ, адекватное финансирование которых обеспечивает свободный и бесплатный доступ к их потреблению всех граждан. Как и в стандартной теории, источником финансирования *нормативных* общественных благ являются налоговые доходы государства.

Никак не оспаривая позитивный характер социальных программ в части экономической доступности и равного получения услуг медицины и школьного образования, все же заметим, что формирование нормативных общественных благ не может решить ряд практических проблем, проявляющихся в наличии привилегированных школ и медицинских учреждений, недоступных многим слоям населения.

Несмотря на сходство общественных товаров с их нормативной версией, следует учитывать разнонаправленный характер государственной активности. Если в нормативной версии государство стремится изъять эти товары и услуги из рыночного обмена, то центральным актом трансформации общественных благ в гуманитарном секторе экономики является обратное действие — их индивидуализация и построение на этой основе соответствующих рынков опекаемых благ, производимых организациями науки, образования, культуры и медицины, обладающих одновременно индивидуальной и социальной полезностью.

Отметим, что до середины 1980-х гг. высшее образование в странах Западной Европы в основном было бесплатным. Позже получила признание установка на введение индивидуальной платы за обучение, частично компенсирующей расходы производителей образовательных услуг. Эта общая тенденция нашла отражение во Всемирной декларации о высшем образовании для XXI в., предполагающей, что финансирование высшей школы основано на привлечении как государственных, так и частных средств. Данный подход был выработан на Всемирном форуме «Образование для всех», который состоялся в апреле 2000 г. в Сенегале (Егоров, 2004. С. 17).

НОВАЯ ТЕОРИЯ МЕРИТОРНЫХ БЛАГ

«Крошка сын к отцу пришел, и спросила кроха: что такое хорошо и что такое плохо?». С рождения человек не знает ответа на этот фундаментальный вопрос. И лишь воспитание, образование и жизненный опыт позволяют людям принимать хотя бы относительно верные решения, т. е. вести себя экономически рационально. Но, во-первых, происходит это не сразу, а с течением времени, а во-вторых, далеко не все индивидуумы способны осуществлять правильный выбор в силу неодинакового распределения между ними *знаний, воли и ресурсов*. У одних людей нет достаточных знаний об истинных свойствах блага, у других отсутствуют необходимые волевые качества, чтобы даже при наличии знаний о пользе и вреде тех или иных товаров и услуг принять позитивное для себя решение. Предпочтения третьей группы людей искажаются из-за недостатка средств для потребления стратегически полезных для индивидуума и важных для общества благ.

При этом традиционная теория исходит из постулата рационального поведения человека. Игнорируя проблему знаний и воли, она «беспокоится» лишь о ресурсном обеспечении. Если начальное распределение средств не реализует субъективно справедливого решения, то, как гласит одна из фундаментальных теорем благосостояния, положение можно исправить — для всякого эффективного по Парето распределения ресурсов найдется такой вариант их перераспределения, что данное эффективное по Парето

распределение окажется конкурентно равновесным для нового распределения ресурсов.

На практике все выглядит иначе. Когда человек не знает «что такое хорошо и что такое плохо» («*патологический случай*») или даже знает, но у него не хватает воли для принятия позитивных решений («*слабоволие Одиссея*»), то и после перераспределения богатства оптимум не достигается. Определенная часть людей будет продолжать ориентироваться на «ложные» предпочтения. Перераспределить же знания и волю подобно экономическим ресурсам вряд ли возможно. Наука не знает процедур, аналогичных фундаментальным теоремам благосостояния, где бы такое перераспределение имело место. Поэтому ясно, что одной «невидимой руки» здесь недостаточно. Нужны патерналистские действия государства, направленные на коррекцию индивидуальных предпочтений.

16.1. Мериторный патернализм

Если нельзя рассчитывать на перераспределение знаний и воли, то можно использовать иной путь восполнения дефицита этих особых человеческих качеств, базирующийся на их институциональном субституте. Принятые в обществе (группе) неписанные правила в виде ценностных ориентаций и норм поведения способны заменить человеку его личные представления о свойствах некоторых товаров и услуг. Система же писанных правил, закрепленных в соответствующих законодательных актах, в гражданском и уголовном кодексе, в определенных границах может компенсировать и слабоволие людей. В этом смысле предъявляемое требование к распределению «знаний, воли и ресурсов» можно заменить условием существования *адекватной институциональной среды*, т.е. такой системы институтов, которая подталкивает всех членов социума вести себя экономически рационально. Однако подчеркнем, что выполнение этого условия никак нельзя рассматривать как нечто *само собой разумеющееся*¹.

Для того же, чтобы обеспечить рациональное поведение людей при отсутствии адекватной институциональной

1. Отметим, что эту точку зрения оспаривает известная концепция «спонтанного порядка» Фридриха Хайека, к которой мы еще вернемся в последних лекциях учебника.

среды — именно это условие классическая модель предполагала в виде исходного постулата, Масгрейв и предложил свою мериторику. Во всех исследованных им ситуациях («патологический случай», проявление «слабоволия», материальная помощь и общие потребности) «патер-меритор» стремится создать соответствующие условия, подталкивающие «кроху» к правильному выбору. Таким образом, в мериторике речь всегда идет о патернализме государства, который по вполне понятным причинам плохо вписывается в традиционную модель рынка, основанную исключительно на индивидуалистическом подходе.

«Напуганные» досмитовской феодальной властью, а затем, сильнее прежнего, централизованной советской экономикой, когда государственное вмешательство стало сутью системы хозяйствования, либеральные экономисты возвели индивидуалистическую ортодоксию в ранг непреложной истины. И тогда всякая теоретическая концепция стала подвергаться обязательному тестированию на верность именно индивидуалистической философии. В этом ряду, и даже в самом эпицентре проверок на «чистоту крови», оказалась мериторика Масгрейва, предполагающая коррекцию индивидуальных предпочтений и государственный патернализм. Достаточно взглянуть на дискуссию вокруг данной концепции, чтобы заметить, что главным всегда оставался один вопрос — в какой мере мериторную активность государства можно обосновать с индивидуалистических позиций.

В связи с этим полувековое обсуждение концепции Масгрейва также походит больше на своеобразный свод попыток устранения противоречий между декларативно индивидуалистическим образом государства и его очевидно не индивидуалистическими патерналистскими действиями. В их ряду и попытки непосредственного совмещения философии индивидуализма с мериторикой Масгрейва (*Brennan, Lomasky, 1983; Head, 1988; Priddat, 1992; Koboldt, 1995*). Причем речь идет о таком ее понимании, в соответствии с которым мериторный патернализм опирается на так называемые рефлексивные предпочтения индивидуумов, на внутренне присущие им ценности, даже если они этого не осознают.

В некоторых ситуациях эти предпочтения могут рассматриваться индивидуумами как более правильные. Поэтому до тех пор, пока действия государства направлены на осуществление

этих «рефлексивных предпочтений», они оказываются совместимы с принципом суверенитета потребителя. И, как полагают ряд экономистов, взгляды подобного рода являются частным случаем более общей концепции конституционной экономики.

Здесь можно выделить несколько точек зрения. Во-первых, подход Бреннана и Ломаски, считающих мериторным такое вмешательство, которое базируется на упоминавшихся «рефлексивных предпочтениях» индивидуумов (*Brennan, Lomasky, 1983*). В этом смысле конституционное единогласие, оправдывающее мериторное вмешательство, всегда возможно. Во-вторых, мнение Хеда, также утверждающего, что конституционно-экономический анализ способен оправдать любые мериторные действия, ибо идея множественности предпочтений применима «...во всей области проблем, связанных как с мериторными, так и с обобщенными общественными потребностями» (*Head, 1988. S. 30*).

В-третьих, совершенно противоположную убежденность демонстрируют Титцель и Мюллер, рассматривающие конституционную теорию как ограничивающий фактор патерналистских действий государства. Они настаивают на том, что «...рациональные индивидуумы под «вуалью неведения» Ролза придут к единодушию только в отношении передачи государству определенных «страховых функций» (*Tietzel, Muller, 1998. S. 102*). При этом во всех этих трактовках социальному интересу в мериторике места фактически не находится.

Теперь о главных недостатках мериторики Масгрейва. Одним из аргументов неприятия этой концепции остается упрек в *незнании* государством истинных предпочтений хозяйствующих субъектов, которые оно вроде бы и стремится реализовать. Нам кажется, что это, действительно, ахиллесова пята данной теории, делающая ее весьма уязвимой для любой критики, несмотря на утверждение Титцеля и Мюллера, что государству необязательно надо знать «истинные» предпочтения индивидуумов. Лояльность этих авторов именно в данном вопросе продиктована исключительно твердой их позицией по поводу сводимости любых общественных интересов к индивидуальным предпочтениям.

Не кажется убедительной аргументация и Джеймса Бьюкенена, который считает, что индивидуумов следует рассматривать

как единственный и даже «*исключительный источник оценок*», и его последователей, изыскивающих самые невероятные возможности сведения любого внешнего «источника оценок» к консенсусу индивидуальных интересов. Упорное отстаивание «единственно верной» индивидуалистической доктрины неизбежно приводит к неединственности предпочтений самих индивидуумов. В этом же ряду и попытки Хэда примирить мериторику с методологическим индивидуализмом, и анализ Титцеля и Мюллера, оспаривающих первого. Да и сама мериторика Масгрейва, как уже отмечалось, базируется на предположении о наличии двух систем индивидуальных предпочтений. И как бы исследователи ни выстраивали их иерархию (Thaler, Shefrin, 1981)², речь всегда идет о двойственности предпочтений, *об истинных и ложных предпочтениях индивидуумов*.

Другими словами, уверенность в том, что любая общественная потребность может быть представлена в виде некоего компромисса индивидуальных оценок, породила, на наш взгляд, куда более «греховное» допущение *неединственности* функции индивидуальной полезности. В этой ситуации фактические предпочтения оказываются всегда ложными, а истинные предпочтения имеют исключительно «рефлексивный характер» (Brennan, Lomasky, 1983), и о них государство «может иметь лишь смутные представления» (Schmidt, 1988. S. 384). Вот тогда-то и приходится поворачивать вспять и мириться с тем, что индивидуумы не являются «исключительным источником оценок». Ибо для того, чтобы понять, какие из индивидуальных предпочтений являются искаженными, нужно иметь другой источник оценок. Очевидно, что здесь круг замыкается весьма неприятной логической петлей.

И все же нам кажется, что негативные аспекты мериторики в большей мере относятся не к самой концепции, а к интерпретации данной теории, попыткам ее индивидуалистического оправдания, традицию которых заложил сам Масгрейв. Сформулированная им исходная дилемма между ложными и истинными предпочтениями индивидуумов, по существу, сама

2. Отметим, что в более поздних своих работах один из авторов этой статьи – будущий нобелевский лауреат Ричард Талер, приходит к необходимости включать в анализ патерналистские действия государства (Sunstein, Thaler, 2009).

ложна. Вслед за Парето повторим и мы — каждый человек является наилучшим судьей своего благосостояния. В этом смысле предпочтения индивидуумов всегда истинны. И как гласит один из принципов римского частного права, желание не может быть признано несправедливым — *«volenti non fit iniuria»*.

Учитывая это, подчеркнем главный недостаток мериторики, с которым действительно трудно смириться. Мы имеем в виду ее базовое «двоемыслие». И дело не в отрицании амбивалентности в оценке товаров и услуг как таковой, а в ином понимании природы этой двойственности. На наш взгляд, такое отношение к благу связано с существованием *двух различных* источников его оценки и никак не предполагает двоемыслия одного и того же индивидуума. Причем вторым, автономным по отношению к индивидууму, источником оценки является государство, которое, выражая патерналистские установки общества в целом, выступает в качестве самостоятельного субъекта рынка.

В традиционной мотивации мериторики эти установки трактуются как соответствующие «истинным» предпочтениям индивидуумов или как «общие ценности», которые каждый индивидуум готов признать в качестве собственного интереса. Подобная трактовка, собственно, и приводит к «двоемыслию» субъектов рынка, порождая проблему «самоуправления» в духе уже упоминавшейся модели Талера и Шифрина. Выбраться из этого тупика, в котором «у индивидуума есть мнение, но он с ним не согласен», без содержательных потерь просто невозможно.

Мы думаем, что с мериторикой связана совершенно иная природа государственных действий. Следует исходить из того, что у государства есть свой автономный интерес. И в этом контексте можно говорить о *новой теории мериторных благ*. Еще раз повторим, что реально существующая в каждый момент времени институциональная среда не позволяет всем индивидуумам «видеть» все выгоды всех благ. Это и порождает, хотя бы в отношении некоторых товаров и услуг, потребности общества, не выявляемые в индивидуальных предпочтениях, которые, собственно, и определяют мериторный патернализм, составляющий основу новой теории мериторных благ.

16.2. От мериторики к теории опекаемых благ

Возвращаясь к главной теме учебного курса, отметим, что выделенные мериторные товары и услуги не исчерпывают всего множества благ, попадающих под общественную опеку. Данный вывод непосредственно вытекает из дефиниции опекаемых благ, устанавливающей связь между институтом опеки и интересами общества в отношении производства и потребления определенных товаров и услуг. Более того, понятно, что существуют и такие блага, удовлетворяющие этим условиям, но которые нельзя отнести ни к порождениям рыночных провалов, ни к продуктам «баумолевской экономики», и они не являются ни общественными, ни мериторными товарами.

Процитируем в связи с этим М. Итуэлла: «У рыночной экономики нет автоматического механизма, который поддерживал бы объем производства на уровне полной занятости, ... государство в целях обеспечения полной занятости должно взять на себя ответственность за управление общим уровнем расходов» (Итуэлл, 2004. С. 454). Иначе говоря, этот кейнсианский тезис дефинитивно устанавливает принадлежность занятости (рабочих мест) и денег (кредитных ресурсов), не входящих ни в одну из выделенных ранее групп товаров и услуг, к классу «опекаемых благ». Другим примером могут служить блага, попадающие под общественную опеку в результате нормативного разрешения извечного конфликта между «эффективностью» и «справедливостью».

Таким образом, можно утверждать, что селективный подход, характерный для неоклассической теории, выделяющей различные группы товаров и услуг, обладающих специфическими свойствами, не создал необходимого «задела» для построения универсального признака опекаемых благ. Весьма затруднительно говорить и о какой-то общей мотивации, присущей рассмотренным теоретическим концепциям.

Устранение ошибок рынка, сохранение производства продуктов «баумолевской экономики», преодоление «фрирайдерства» и коррекция нормативно «неправильного» поведения индивидуумов — все это в сущности совершенно разные мотивы государственного вмешательства, общую причину которого стандартная теория так и не установила. Рассмотрим в связи с этим следующую таблицу, в которой мы попытались свести все рассмотренные виды опекаемых благ (табл. 16.1).

Таблица 16.1. Опекаемые блага в экономической теории

| Опекаемые блага | Отличительные признаки | Патернализм | |
|------------------------------------|---|---|--|
| | | мотивация общественной опеки | механизмы общественной опеки |
| Товары, генерирующие провалы рынка | Экстерналии, монополия, информационная асимметрия | Устранение провалов рынка | Субсидии и налоги Пигу |
| Продукты «баумолевской экономики» | «Болезнь цен» | Поддержка производства продуктов «баумолевской экономики» | Субсидии и налоговые льготы производителям |
| Общественные товары | Неисключаемость и несоперничество в потреблении | Преодоление «фрирайдерства» | Поставки общественных товаров государством |
| Мериторные блага | Нормативно «неправильное» поведение индивидуумов | Коррекция поведения индивидуумов | Субсидии производителям мериторных благ |

Современная экономика довольно часто сталкивается с ситуациями, требующими вмешательства государства. И, как показал анализ, многие из них стали предметом «разбирательства» экономической теории, объясняющей эти ситуации и нередко подсказывающей необходимые меры по модификации рынка, направленной на его эффективное функционирование и реализацию социальных интересов. При этом в каждом отдельном случае решается своя задача – устранение рыночных провалов, обеспечение производства продуктов «баумолевской экономики» и поставок общественных товаров, мериторизация спроса на те или иные блага, проведение определенной экономической политики и т.п.

В этой «теоретической мозаике» обнаруживаются две особенности: с одной стороны, речь идет о разновидностях товаров и услуг, попавших под общественную опеку, с другой – стандартная теория, рассматривая их всякий раз как специальный случай (табл. 16.1), не имеет целостного описания все совокупности таких благ. И, похоже, что за этой мозаичностью скрывается одна из базовых аксиом неоклассики – методологический индивидуализм, не позволяющий увидеть то общее, что присуще каждому виду опекаемых благ. В поисках этого общего имеет смысл обратиться к рассмотрению уже упоминавшейся Концепции экономической социодинамики (КЭС).

В соответствии с одним из главных положений КЭС государство является рыночным игроком, стремящимся к реализации интересов общества как такового. И в этом смысле социальная полезность товаров и услуг, их способность удовлетворять эти интересы суть ключевая категория данной концепции (Гринберг, Рубинштейн, 2000, 2013; Grinberg, Rubinstein, 2005; Рубинштейн, 2010). Сравнивая этот вывод с дефиницией благ, находящихся под общественной опекой, можно обнаружить, что социальная полезность товаров и услуг является одновременно и признаком их принадлежности к классу опекаемых благ. Иначе говоря, можно считать справедливым следующее общее утверждение: для того, чтобы товар или услуга принадлежали к классу опекаемых благ, необходимо и достаточно, чтобы они обладали социальной полезностью³.

Учитывая, что социальная полезность служит маркером для любого вида товаров и услуг, находящихся под опекой общества, можно показать, что данное свойство является универсальным признаком для всего класса опекаемых благ, и в этом смысле оно мажорирует все другие «локальные» признаки принадлежности к данному классу. Это относится к общественным и мериторным благам, продуктам «баумолевской экономики», товарам и услугам, генерирующим рыночные провалы, и т.п. Социальная полезность выступает здесь в качестве универсального критерия. Например, если благо проявляет два известных свойства неисключаемости и несоперничества в потреблении, но не обладает социальной полезностью, то оно остается вне общественной опеки.

Напомню, что в соответствии с неоклассической теорией мотивация государственной активности обусловлена не интересами общества как такового, а особыми функциями государства, выступающего в роли патронажной сестры подслеповатой руки провидения, нанятой для устранения ошибок рынка. Один из наиболее ярких представителей этого мировоззрения М. Олсон писал: «Если рыночные механизмы никогда не дают сбоя, тогда нет и нужды в государственных структурах, поэтому необходима концепция

3. Доказательство этого утверждения достаточно тривиальное. Очевидно, если благо обладает способностью удовлетворять несводимые интересы общества, то оно автоматически попадает в класс опекаемых благ. И, наоборот, всякое опекаемое благо по определению обладает социальной полезностью.

ошибок рынка для соответствующей нормативной теории государства» (*Olson*, 1986. Р. 120). Комментируя данный тезис, подчеркнем, что при трактовке провалов рынка избыточно широко — не в традиционном смысле исключений из общего правила (наличие монополии, экстерналий, информационной асимметрии), а в буквальном значении этого слова, имея в виду любое нормативно неэффективное распределение ресурсов, — общая концепция провалов рынка и соответствующая ей теория государства становятся необходимыми. Этот вывод мы готовы поддержать с энтузиазмом.

И нас заботит мотивация государственной активности. В поисках решения этой задачи Олсон расширил понятие провалов рынка и одновременно сузил его, описав в терминах общественных товаров (*ibid.* Рр. 121–124). Не погружаясь в детали теории Олсона и не дискутируя с ним, укажем на возможность принципиально иного решения, предложенного КЭС. В соответствии с данной концепцией не сводимый к индивидуальным предпочтениям общественный интерес суть универсальный мотив для активности государства, стремящегося максимизировать функцию социальной полезности. И там, где такой интерес возникает, имеет место неоптимальное распределение ресурсов и соответствующие блага попадают под общественную опеку. Завершая данный сюжет, сформулируем вывод в стиле Олсона: если нет таких интересов общества, то нет и провалов рынка и нет никакой нужды в общественной опеке.

* * *

Теория опекаемых благ — это не только общий подход, позволяющий соединить воедино разбросанные по разным теоретическим конструкциям экономические описания специфических товаров и услуг и найти универсальные ответы в отношении признаков этих благ, мотивации их общественной опеки и экономических механизмов ее осуществления. Не менее важной стороной данной теории являются ее прикладные аспекты, несколько в иных тонах освещающие закономерности функционирования гуманитарного сектора экономики и непосредственно государственную активность, указывающие на необходимость принципиального пересмотра основ государственной политики.

Дело в том, что сама парадигма индивидуализма, лежащая в основе неоклассической теории, подталкивает к «невыгодной» интерпретации бюджетных расходов в традициях государства-мецената. Это следует из двух положений: методологического индивидуализма, предполагающего, что любые результаты находят отражение лишь в изменениях благосостояний индивидуумов; уже упоминавшегося вывода о том, что субсидии производителям чреваты потерями благосостояния. Опираясь на эти положения, государство, а точнее чиновники, действующие от его имени, стремятся сократить затраты бюджета на культуру, науку, образование и здравоохранение, рассматривая их как безвозвратные расходы и ненужное бремя. И если уж приходится финансировать некоторые стороны общественной жизни, то, извлекая своего рода «ренту местоблюстителя», они начинают вести себя в духе мецената, забывая, что расходуют не личные, а общественные средства.

В этом смысле теория опекаемых благ предлагает «дружественное» в отношении гуманитарного сектора решение указанных проблем. Во-первых, в соответствии с принципами КЭС она позволяет выявить и такие позитивные результаты, которые не находят отражение в индивидуальных благосостояниях. Во-вторых, данная теория «восстанавливает в правах» важнейший инструмент института общественной опеки — субсидии производителям. Иная интерпретация этой экономической категории, с учетом стремления государства максимизировать функцию социальной полезности, превратила такие бюджетные затраты из безвозвратных расходов в необходимые инвестиции, обеспечивающие экономический рост.

Результаты предложенной теории свидетельствуют о том, что государство не должно расходовать общественные ресурсы, имитируя поведение мецената. Будучи важнейшим институтом общества, оно должно выступать в качестве «ответственного» за коллективные интересы, реализация которых предполагает опеку некоторых товаров и услуг. Причем речь идет именно об общественном институте, а не о персонифицированном субъекте, принимающем «государственные решения». И в этом смысле расходы государства никак нельзя рассматривать в виде безвозвратных затрат бюджета.

Удовлетворение специфических потребностей общества, реализация его социальных установок, включая существующие этические нормы справедливости, – это и есть та отдача, которая превращает государственные расходы в инвестиции, несмотря на то что не все общественные интересы можно (да и нужно ли?) выразить в терминах экономического роста. Один из важнейших практических выводов предложенной теории – необходимость модернизации социальной политики, основанной на переходе от «государства-мецената» к «государству-инвестору».

МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ IV

4.1. Ключевые понятия

Рациональное поведение индивида — каждый индивидум выбирает лучший вариант, оптимизирующий его благосостояние

Мериторные блага — товары и услуги, спрос на которые со стороны частных лиц отстает от «желаемого обществом» и стимулируется государством

Демериторные блага — товары и услуги, потребление которых государство стремится сократить, используя для этого соответствующие институциональные инструменты

«Патологический случай» — ситуация, при которой выделяют две основные черты поведения индивидуума: нерациональность и неосведомленность о фактических свойствах блага

«Слабоволие Одиссея» — ситуация, когда у человека не хватает воли принять «правильное решение» и потому он сознательно соглашается на вмешательство третьих лиц, в том числе государства

«Нерациональность неимущих» — ситуация, когда отдельный жертвователю вместо денег предлагает материальную помощь, так как считает, что она нужна ее получателю

Общие потребности — забота о сохранности исторических мест, уважение к национальным праздникам, природе или почтение перед эрудицией и искусством

Нормативные общественные блага — товары и услуги, свойства «неисключаемости» и «несоперничества» в потреблении которых формируются сознательными действиями патерналистского государства, направленными на реализацию его собственных нормативных установок

Лемма I — всякий нормативный интерес общества может быть выражен потребностью меритора в увеличении (уменьшении) объема производства (потребления) некоего блага по отношению к той величине, которая соответствует рыночному равновесию, т. е. равенству предложения и спроса на это благо

Лемма II — если индивидуумы имеют предпочтения в отношении частного товара и их агрегированный посредством рыночных механизмов совокупный интерес дополняет нормативный интерес общества в отношении этого же блага, то само благо приобретает двойственность: оставаясь частным для всех индивидуумов, оно выступает в качестве общественного товара для пары носителей интересов

Лемма III (лемма инверсии) — возникновение нормативного интереса общества в отношении любого частного блага, которое индивидуумы приобретали в разных количествах, но по единой цене, порождает социальную мутацию этого блага и приводит к инверсии его равновесных цен и количества: мегаиндивидуум и меритор приобретают ставшее для них общественным благо в одинаковом количестве, но по разным ценам

Лемма IV — когда на рынке одновременно оперируют индивидуальные субъекты с присущими им предпочтениями и действующее от лица общества государство, стремящееся реализовать выявляемые политической системой общественные предпочтения, равновесие достигается тогда, когда предельные издержки уравниваются суммой предельной индивидуальной и предельной социальной полезности блага

4.2. Контрольные вопросы

1. Какие блага называют мериторными?
2. Чем обусловлена нерациональность поведения индивидуума в «патологическом случае»?
3. Как преодолевается неосведомленность индивидуумов в отношении мериторных благ и всегда ли можно ее преодолеть?
4. Как объясняют «патологический случай» критики мериторики?
5. В чем состоит коллизия «слабоволия Одиссея» и как ее объясняют критики мериторики?
6. В какой ситуации возникают мериторные потребности в «натуральном перераспределении»?
7. Можно ли проблему «нерациональности неимущих» решить на основе денежных трансфертов?
8. Что такое коллективные или общие потребности?
9. Как критики мериторики объясняют общие потребности, какова их конституционно-договорная аргументация?
10. Каков основной инструмент мериторики, обеспечивающий коррекцию индивидуальных предпочтений?
11. Можно ли проблемы мериторных благ решить без вмешательства государства?
12. Каковы главные недостатки мериторики и что можно сказать о ее базовой норме?
13. Что общего и особенного в мериторных и общественных благах?
14. Существуют ли примеры благ, которые не вписываются в концепцию мериторики?

4.3. Рекомендуемая литература к семинару №4

- Рубинштейн А.Я. Мериторики и экономическая социодинамика: дискуссия с Р. Масгрейвом // Вопросы экономики. 2009. № 11. С. 98–109.
- Tietzel M., Muller C. Noch mehr zur Meritorik / Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. 118. Heft 1. Berlin: Duncker & Humblot, 1998.

4.4. Описание расчетных показателей театральной деятельности

Финальный блок показателей, характеризующих функционирование театров России, включает в себя особые данные, которые будут использоваться в части V учебника для создания модели бюджетной субсидии учреждений.

Совокупный доход театра — расчетный показатель, отражающий сумму доходов от продажи билетов в театрах и выделяемой бюджетной субсидии

Доля доходов от продажи билетов в совокупном доходе — расчетный показатель, отражающий отношение доходов от продажи билетов к совокупному доходу театров

Доля бюджетной субсидии в совокупном доходе — расчетный показатель, отражающий отношение бюджетной субсидии к совокупному доходу театров

Производительность труда в театре — расчетный показатель, отражающий объем совокупного дохода в расчете на одного занятого в театрах

Производительность труда в театре в постоянных ценах — индикатор, показывающий изменение производительности труда в театре относительно базового года

Композитный индекс цен — индекс, отражающий связь между уровнями цен в экономике и в театральных учреждениях. Является суммой двух произведений: доли доходов от продажи билетов в совокупном доходе, умноженной на индекс-дефлятор цены на билеты в театре, и доли бюджетной субсидии в совокупном доходе, умноженной на индекс-дефлятор ВВП

4.5. Приложение

Таблица 1. Расчетные показатели театральной деятельности в 2014–2019 гг.

| Показатель | Обозначение | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|
| Совокупный доход театра (млрд руб.) | GR^t | 68,64 | 69,90 | 75,82 | 83,33 | 92,72 | 105,41 |
| Доля доходов от продажи билетов в совокупном доходе | λ^t_R | 0,23 | 0,26 | 0,27 | 0,27 | 0,27 | 0,25 |
| Доля бюджетной субсидии в совокупном доходе | λ^t_S | 0,77 | 0,74 | 0,73 | 0,73 | 0,73 | 0,75 |
| Производительность труда в театре (руб./чел.) | P^t | 795734,86 | 810302,93 | 875528,78 | 969590,00 | 1066685,59 | 1229979,68 |
| Производительность труда в театре в постоянных ценах (руб./чел.) | P^{tb} | 795734,86 | 742867,82 | 743399,73 | 783327,23 | 817887,78 | 863274,26 |
| Композитный индекс цен | I^t_K | 1,0000 | 1,0908 | 1,1777 | 1,2378 | 1,3042 | 1,4248 |

ЧАСТЬ V

ТЕОРИЯ
ГУМАНИТАРНОГО
СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

ПРЕАМБУЛА V

Начнем с названия «гуманитарный сектор», которое было предложено в начале XXI столетия (Рубинштейн, 2004а, 2019b). В его состав включена совокупность объектов, чья деятельность обеспечивает производство и потребление основной части продуктов науки, образования, культуры и медицины. История этого сектора началась, когда в 1937 г. будущий создатель теории общественных финансов Ричард Масгрейв, опираясь на немецкую традицию, использовал в своей диссертации название «общественное хозяйство» (Musgrave, 1937. P. 274). И, как рассказывал шестьдесят лет спустя сам автор, он с единых позиций наряду с другими благами рассматривал в «общественном хозяйстве» производство продуктов образования и медицины (Рубинштейн, 2009с. С. 98–109; 2010. С. 89–97).

Оказалось, однако, что предложенное в работе 1937 г. определение поддержки у коллег не получило. Позже, в середине 70-х гг. прошлого столетия, Масгрейв отказался от названия «общественное хозяйство», заменив его также не слишком прозрачной категорией «государственный сектор» (Musgrave R., Musgrave P., 1973). Строго говоря, сложно найти какую-то дефиницию для сектора экономики, взгляды на состав которого постоянно менялись — от образования, медицины и социального обеспечения до более широких представлений, включающих фундаментальную науку, культуру, спорт и т. п.

Лекция 17

ГУМАНИТАРНЫЙ СЕКТОР: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

Понятно, что состав государственного сектора и таких его «родственников», как социальная сфера, социальный или общественный сектор, много шире совокупности объектов, чья деятельность связана с обозначенными выше наукой, образованием, культурой и медициной, продукты которых в свою очередь принадлежат другому довольно широкому классу товаров и услуг. Мы имеем в виду совокупность опекаемых благ, в отношении которых существует нормативный интерес патерналистского государства (Рубинштейн, 2008а. С. 15).

Исследуя же гуманитарный сектор как часть опекаемых благ, надо не упускать из вида общую особенность их производства и потребления, связанную с наличием в сферах науки, образования, культуры и медицины рыночных провалов, вызванных экстернальными эффектами и информационной асимметрией, а также общественных и мериторных благ, социальная полезность которых обуславливает соответствующее финансирование государства (Рубинштейн, 2018). Речь идет о бюджетных субсидиях, налоговых льготах и других инструментах государственного финансирования, а также о разного рода внебюджетных источниках — грантах, стипендиях, средствах меценатов и спонсоров. Отметим, что социальная полезность опекаемых благ относится не только к обществу в целом, но и к групповым потребностям отдельных общностей, генерирующих мотивы благотворительных фондов, деятельность меценатов и волонтеров.

Следует подчеркнуть также, что каждый из указанных видов деятельности гуманитарного сектора имеет свою историю исследований, где с той или иной мерой глубины изучались их особенности и специфика. Целью же данной лекции является описание общего теоретического подхода к экономике этого особого сектора, который позволил бы с единых позиций объединить накопленные знания. При это, рассматривая различные взгляды на состав гуманитарного сектора, необходимо ограничить его рамки, опираясь на содержательные критерии. Задача эта далеко не простая, и ее решение требует ряда исходных допущений. Сформулируем их в виде следующих базовых предпосылок теории этого сектора экономики.

Во-первых, в качестве начального условия мы рассматриваем наличие рыночных отношений и в этом смысле не допускаем исключений для объектов любых организационно-правовых форм собственности. *Во-вторых*, речь идет о преимущественно интеллектуальных видах деятельности, конечные результаты которых обусловлены доминированием творческого труда. *В-третьих*, рассматриваются только такие объекты, функционирование которых направлено на производство опекаемых благ, т. е. таких товаров и услуг, в отношении которых у общества есть свой нормативный интерес. *В-четвертых*, одним из важных признаков исследуемого сектора экономики является участие его объектов в формировании разных форм человеческого капитала. *В-пятых*, в качестве результатов деятельности указанных объектов рассматриваются экономические блага, обладающие одновременно индивидуальной и социальной полезностью (Рубинштейн, 2007). *В-шестых*, необходимо учитывать наличие нерыночных форм дохода, обусловленных социальной полезностью продуктов гуманитарного сектора: бюджетными субсидиями и другими инструментами финансирования, включая гранты и стипендии.

В целом же речь идет об *интеллектуальной деятельности* работников культуры, ученых, преподавателей, медиков в познании окружающего нас мира. И ключевым словом здесь является «*познание*», которое на бытовом уровне часто ассоциируется лишь с наукой. Вместе с тем данная категория, имеющая универсальный характер, относится и к образованию, и культуре, и к медицине, где любые достижения в том числе опираются на прошлый опыт,

в котором сконцентрировано «знание», интерпретируемое как «образ реальности в форме понятий, представлений и восприятия».

Заметим также, что предметом изучения являются не сами научные, образовательные, культурные и медицинские достижения, а экономические агенты — отдельные личности и компании различных организационно-правовых форм собственности, включая НКО, а также патерналистское государство, участвующие в производстве, воспроизводстве, распространении и сохранении знания, в том числе в процессах его трансформации в экономическое благо.

17.1. Знание: теоретические заметки

Наверное, нет ничего удивительного в том, что «проблематика знания» давно присутствует в теоретических и прикладных исследованиях, включая работы самых авторитетных представителей экономической науки. Начнем с цитаты из книги Фрица Махлупа, который писал: «Экономист, занимающийся подобными исследованиями, должен подготовиться к нему, для этого анализа ему необходимо создать какую-то систему понятий, для чего не существует готовых инструментов» (Махлуп, 1966. С. 35). Эти слова относились к исследованиям тогда еще молодой научной дисциплины «Экономика знаний». Полагаем, что и шестьдесят лет спустя (книга Махлупа впервые увидела свет в 1962 г.) теоретический анализ экономики науки, как и других видов интеллектуальной деятельности в гуманитарном секторе, по-прежнему требует предварительного обсуждения ряда используемых понятий.

Помимо Смита и Шумпетера, обращавших внимание на проблемы создания и использования знания, активными авторами в период после Второй мировой войны были Хайек (Hayek, 1945), Саймон (Simon, 1982), Эрроу (Arrow, 1962) и Махлуп (Machlup, 1962, 1984; Махлуп, 1966), в работах которых создавалось новое научное направление — «Экономика знаний» (*Knowledge economy*). Особая роль в его разработке принадлежит французской школе (Maunoury, 1972; Foray, Mairesse, 1998; Foray, 2004), акцентировавшей исследования на вопросах распространения и усвоения знаний. При этом наименее исследованными оказались общие вопросы и, прежде всего, теоретические аспекты самой категории знания, а также процессы его трансформации в экономическое благо, т. е. в товары и услуги, участвующие в рыночном обмене.

Об «интеллектуальном эфире». Отталкиваясь от исследования Фрица Махлупа, который рассматривал в основном те виды деятельности, которые связаны с производством и обработкой знаний (Махлуп, 1966), а также от сформулированных выше представлений о составе гуманитарного сектора, мы посчитали уместным расширить его за счет включения интеллектуальных видов деятельности в сферах культуры, образования и медицины. В связи с этим оказалось полезным использовать некоторое обобщение категории знания, погрузив его в «фоновое пространство значений, существующего вне голов индивидуумов» (Витгенштейн, 1994, 2009)¹, которое для данного случая мы назвали «интеллектуальный эфир».

Речь идет о применении методологии австрийского философа Людвиг Витгенштейна, обогатившего современную философию категориями мысли и языка (Витгенштейн, 2009) и исследованиях одного из создателей семиотики швейцарца Фердинанда де Соссюра, продемонстрировавшего фундаментальные различия и циклическую связь между языком и речью (Соссюр, 2000, 2019). Применительно же к гуманитарному сектору понятие «интеллектуальный эфир», включающее пространство мыслей, чувств, звуков, ощущений, языка, символов, значений и т.п., представляет собой пример классического общественного блага. В этом фоновом пространстве «неразложимых социальных благ» (Тейлор, 2001. С. 10) находят отражение накопленные знания и весь прошлый опыт интеллектуальной деятельности. В связи с этим процитируем Доминика Форэя: «Наиболее характерной особенностью знания являются его включенность в мыслях и поступках и его невидимость» (Foray, 2004. P. 8).

Указанная особенность характерна и для других элементов интеллектуального эфира. Более определенно этот вывод сформулировал Форэй: «Знание появляется только тогда, когда оно выражено и записано, и когда становится возможным закрепить за ним право собственности» (ibid. P. 9). Иначе говоря, чтобы результаты творческого труда ученых, преподавателей, деятелей культуры и медиков

1. Иллюстрируя идеи Л. Витгенштейна, канадский культуролог Чарльз Тейлор в работе «Неразложимо социальные блага» отметил: «Мысли подразумевают и требуют фоновое пространство значений для того, чтобы быть теми мыслями, которыми они являются» (Тейлор, 2001. С. 10).

стали знанием, они должны пройти процесс его проявления – экстерииоризации, т. е. вывода из неявного в явное состояние (*Nonaka, Takeu*, 1995). Например, исполнительские искусства: каждый раз, когда исполняется спектакль или музыкальное произведение, создается новое знание, при этом их превращение в экономическое благо обусловлено процессом их потребления.

Дилемма общественных благ. Но начинать надо с производства знания, которое экономисты рассматривают, в основном, в качестве общественного блага (*Foray*, 2004). Опираясь на работы Ричарда Масгрейва, Марка Блауга, Пола Самуэльсона и других исследователей теории общественных товаров, можно подтвердить выводы создателей «Экономики знаний». Во-первых, знание по природе своей является общественным благом. Во-вторых, для знания характерны известные свойства этого особого блага: «Если благо кому-то доступно, то оно должно быть доступно всем – свойство *неисключаемости* в потреблении (*nonexcludability*); его потребление кем-то одним не может препятствовать потреблению других – свойство *несоперничества* (*nonrivalness*)» (*Блауг*, 1994. С. 550).

В дополнении к этому ряд авторов указывают еще на одну фундаментальную особенность знания, отличающую его от других видов общественных товаров, которая проявляется в свойстве *кумулятивности* (*cumulative*) – возможности многократного использования знания, порождающего новые идеи и способствующего его накоплению (*Machlup*, 1984; *Foray*, 2004). Известный специалист по американской экономической истории Пол Дэвид иллюстрирует это особое свойство словами Томаса Джефферсона: «Идеи – как огонь, распространяются по всему пространству, не уменьшая своей плотности ни в одной точке» (*David*, 1993. Р. 219).

Следствием указанных свойств является *различие* между индивидуальной и социальной полезностью произведенного знания. Основываясь же на стандартной теории общественных товаров (*Samuelson*, 1954; *Musgrave*, 1959; *Olson*, 1986; *Pickhardt*, 2001; *Рубинштейн*, 2018), можно сформулировать общие утверждения для категории знания: 1) оно является неделимым благом; 2) предельные издержки его использования равны нулю; 3) само оно не имеет позитивной цены. В результате этого формируются

отрицательные стимулы для создателей знания, ибо часто весьма значительные затраты соседствуют с далеко неясными перспективами их компенсации.

Собственно, здесь и проявляется *дилемма общественных благ* с ее трудноразрешимыми вопросами, обусловленными противоречием между интересами создателей знания, занятых интеллектуальной деятельностью в сферах науки, культуры, образования и медицины, и заинтересованностью общества в его распространении. Понятно также, что с учетом указанных свойств этого особого блага невозможно полагаться исключительно на систему конкурентных рынков (David, 1998). И хотя преодолеть такую коллизию совсем не просто, это не означает, что знание обязательно должно производиться государством, финансирующим его создание и компенсирующим свои расходы за счет налоговых доходов.

Теории и практике известны иные решения и, в частности, технические и институциональные способы превращения общественного блага в пучок частных благ². При этом одной из ключевых проблем теории общественных товаров была и остается задача их трансформации посредством преодоления свойств неисключаемости и несоперничества в результате *индивидуализации* общественных благ и построения на этой основе соответствующих рынков частных товаров и услуг.

Трансформация знания. Следует отметить, что одним из главных трендов развития экономики знания в конце XX и начале XXI столетия как раз и стали теоретические решения, направленные на преодоление исходных свойств неисключаемости и несоперничества индивидуумов в использовании знания в результате его персонализации и превращения в «осязаемое» благо. Методологически эффективным решением этой задачи стало разделение процесса создания знания на несколько составных систем (Maunoury, 1972; Foray, Mairesse, 1998). Речь идет о выделении производства и воспроизводства знаний, базовыми элементами которых являются

-
2. Приведем в качестве примера кодированный сигнал маяка, кодированный Интернет, платные дороги, а также институциональные модернизации, связанные с разделением прав собственности (Coase, 1960), и другие решения, включая регистрацию интеллектуальной собственности и введение разного рода лицензий.

академические исследования, образование, искусство и медицина, а также о построении на их основе соответствующих рынков товаров и услуг гуманитарного сектора экономики. В дополнение к ним следует рассмотреть еще две системы — услуги по распространению и сохранению знаний, которые также могут образовывать рынки частных благ (рис. 17.1).



Рис. 17.1. Трансформация знания

Для подтверждения интуитивно возникших представлений в отношении совокупности объектов гуманитарного сектора экономики — участников процессов производства, воспроизводства, распространения и сохранения знания, необходимо подвергнуть анализу основные характеристики субъектов интеллектуальной деятельности в сферах науки, образования, культуры и медицины и, что не менее важно, описать особенности результатов этой деятельности, установив наличие или отсутствие общих свойств и закономерностей производства и потребления создаваемых благ.

17.2. Интеллектуальная деятельность

Творческий труд и в целом интеллектуальную деятельность часто рассматривают в контексте создания ценностей, которые далеко не всегда получают экономическую оценку (*Inglehart, 1997; Hofstede, 2001; Флорида, 2011; Хезмондали, 2018*). Не останавливаясь подробно на этих, в основном эмпирических, исследованиях, охвативших многие страны мира, отметим, что принципиально важным является общий вывод, что интеллектуальная деятельность создает существенно *больше*, чем фиксирует сегодня экономика. Это относится и к труду ученых, преподавателей, культурных деятелей и медиков. В качестве обоснования данного утверждения используется обычно экономическая логика, основанная на теории экономического роста и человеческого капитала.

*Человеческий капитал*³. Постепенно человеческий капитал — «...сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка» (Корчагин, 2005), занял центральное место в современной теории экономического роста и развития общества. Толчком к этому послужили расчеты валового продукта, отличавшиеся от результатов, полученных на основе известных моделей производственной функции с классическими факторами производства, и обусловившие тем самым необходимость учета человеческого капитала.

Что же касается его измерения, то доминирующей характеристикой человеческого капитала признается образование. Развитие теории человеческого капитала, связанной с процессами воспитания, образования, получения знаний, накопления запаса здоровья, приобщения к ценностям культуры и искусства, другими его составляющими, выходящими за пределы экономики, привело к разделению неоднородного человеческого капитала на его разные виды, включая капитал здоровья и культурный капитал.

Согласно Людвигу фон Мизесу, «здоровье, как и честь, доблесть, слава и сама жизнь, участвуют в деятельности и как средства, и как цели, но они не учитываются в экономическом расчете, то есть не продаются и не покупаются за деньги» (Мизес, 2005. С. 157). Впервые о здоровье как элементе человеческого капитала, приносящего индивиду экономические выгоды, написал Гэри Беккер (Becker, 1964). Наиболее важный вклад в исследование «капитала здоровья» внес, как известно, Майкл Гроссман, который считал, что в сфере медицины непосредственно производится и воспроизводится данный капитал: потребители обращаются за разовой или регулярной медицинской помощью для улучшения своего здоровья. Согласно Гроссману, здоровье является и потребительским благом, и средством получения дохода, что, собственно, превращает его в элемент человеческого капитала (Grossman, 1972).

-
3. Понятие «human capital» было введено в научный оборот одним из разработчиков современной экономики труда, американским экономистом Якобом Минсером (Mincer, 1958). Несколькими годами позже будущие нобелевские лауреаты Теодор Шульц и Гэри Беккер стали создателями классической теории человеческого капитала (Becker, 1964; Shultz, 1968).

Понятие «культурный капитал», предложенное Пьером Бурдьё, включает три его состояния: *embodied state* (в форме усвоенных культурных ценностей) — знания и вкусы человека; *objectified state* (объективированное) — предметы культуры, окружающие человека; *institutionalized state* (институционализированное) — сертификаты, патенты, подтверждающие его квалификацию (Bourdieu, 2011). И хотя все формы культурного капитала обуславливают его экономическую отдачу, все же основная роль принадлежит «усвоенным культурным ценностям» в процессе воспитания и образования человека, взаимодействия с социальными и экономическими условиями его жизни, а также непосредственным контактам с литературой и искусством, сформировавшими его культурный опыт.

В целом нетрудно убедиться, что все виды интеллектуальной деятельности в гуманитарном секторе в той или иной степени участвуют в формировании человеческого капитала. Следует специально отметить, что применение творческого труда в науке, образовании, культуре или медицине предполагает наличие особых рабочих мест, с одной стороны, требующих довольно высокого уровня уже накопленного человеческого капитала, с другой — способствующих его дальнейшему увеличению и накоплению. Указанная особенность служит, как нам кажется, дополнительным аргументом в пользу выделения гуманитарного сектора, объекты которого обладают общими экономическими чертами.

Нематериальные активы. Наиболее активно это понятие стало использоваться в связи с работами, посвященными «новой экономике», в которых «остаток Солоу» трактуется как совокупная факторная производительность, уровень которой, в том числе, обусловлен нематериальными активами (Corrado, Hulten, Sichel (eds.), 2005). При этом к нематериальным активам относят авторские права, патенты, лицензии на использование интеллектуальной собственности, товарные знаки и т. п. Обсуждая интеллектуальную деятельность в сферах науки, образования, культуры и медицины, нельзя упускать из виду главную особенность гуманитарного сектора. Речь идет о центральной фигуре — человеке творческого труда, который двойко участвует в процессе производства опекаемых благ.

С одной стороны, как сотрудник научного коллектива, организации образования, культуры или медицины в рамках системы своих обязанностей он участвует в коллективном процессе

создания соответствующих благ. С другой – выступая в личном качестве, он может превратиться в автора или соавтора созданного продукта интеллектуальной деятельности – статьи, книги, учебного курса, художественного произведения или методики лечения, и тем самым стать потенциальным правообладателем *интеллектуальной собственности*⁴.

С учетом этого можно предположить, что в состав гуманитарного сектора входят организации, хотя и с невысокими, как правило, запасами финансового капитала, но обладающие *нематериальными активами*. Подчеркнем, что, наряду с производством опекаемых благ, такие активы создаются в сферах науки, образования, культуры и медицины, включая защищенные авторским правом объекты интеллектуальной собственности, несущие в себе высокий потенциал добавленной стоимости (табл. 17.1).

Таблица 17.1. Признаки гуманитарного сектора

| | Наука | | Образование | Культура | Медицина |
|---|--------------------------------|--|--|--|--|
| | академическая наука | публикационная деятельность | | | |
| Опекаемые блага | Социальная полезность | Индивидуальная и социальная полезность | Индивидуальная и социальная полезность | Индивидуальная и социальная полезность | Индивидуальная и социальная полезность |
| Интеллектуальная деятельность | Творческий труд | Творческий труд | Творческий труд | Творческий труд | Творческий труд |
| Формирование человеческого капитала | Человеческий капитал | Человеческий капитал | Человеческий капитал | Культурный капитал | Капитал здоровья |
| Нематериальные активы | | Интеллектуальная собственность | Интеллектуальная собственность | Интеллектуальная собственность | Интеллектуальная собственность |
| Рыночные отношения | | Рынок публикаций (статьи, книги, учебники) | Рынок образовательных услуг | Рынок культурных услуг и товаров | Рынок медицинских услуг и товаров |
| Бюджетные субсидии, благотворительность | Государственное финансирование | Субсидии, гранты | Субсидии, гранты | Субсидии, гранты | Субсидии, гранты |

4. См.: Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ (ред. от 11 июня 2021 г.; с изм. и доп., вступившими в силу с 1 января 2022 г.).

Однако реализация этого важного потенциала предполагает корректную капитализацию и коммерциализацию прав интеллектуальной собственности. Речь идет о признании первичности права за автором, наличии права автора на вознаграждение за использование результатов его интеллектуальной деятельности, а также о возможности передачи на возмездной основе указанного права третьим лицам. И в этом смысле приведенные требования являются общими для всего гуманитарного сектора.

Выполненный анализ, таким образом, позволяет зафиксировать весьма важную системообразующую триаду для совокупности производителей опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики — *творческий труд, человеческий капитал и нематериальные активы*, обуславливающую интеллектуальную деятельность в познании мира и, что особенно важно, рынки соответствующих благ.

17.3. Рынки опекаемых благ

Как уже было показано, процессы распространения и воспроизводства знания в результате его индивидуализации обеспечивают предложение экономических благ и формируют рынки соответствующих товаров и услуг гуманитарного сектора.

Научные публикации и культурные блага. Начнем с системы распространения результатов академических исследований, опирающейся на публикационную активность. Обсуждая рынок научных публикаций, мы исходим из таких форматов, которые, с одной стороны, стимулировали бы ученых создавать и публиковать качественные статьи и книги, с другой — побуждали бы журналы и издательства организовывать конкурсный отбор научных текстов на основе их анонимного рецензирования. Последовательная работа издателей с привлечением квалифицированных рецензентов может обеспечить необходимый рост качественных публикаций и, тем самым, потребительский спрос на соответствующую продукцию.

При этом и сами издатели предъявляют спрос на промежуточный продукт рынка — авторские тексты. В такой ситуации логично предположить, что их издержки, кроме издательских и типографских расходов, должны включать затраты на оплату *труда рецензентов и авторских гонораров*. В этом случае перед научными журналами и соответствующими издательствами

возникает известная проблема дефицита дохода, ибо выручка от продажи их малотиражной научной продукции не может покрыть все расходы. С учетом этого доходы издателей должны формироваться за счет двух источников: 1) выручки от продажи журналов и книг по рыночным ценам, соответствующим индивидуальной полезности продуктов издательской деятельности; 2) бюджетной субсидии, соответствующей социальной полезности распространения знаний, в том числе инвестициям в человеческий капитал.

В дополнение к научным публикациям надо обратить внимание и на такие каналы распространения знания, которые обусловлены интеллектуальной собственностью. Обладатели данного вида нематериальных активов могут рассчитывать на определенное вознаграждение в результате уступки авторских прав на использование результатов их интеллектуальной деятельности третьим лицам. В этом качестве практически любой творческий труд ничем не отличается от труда в сферах науки, культуры, образования и медицины. Отметим, что в России рынки интеллектуальной собственности не очень развиты; некоторое исключение составляет сфера культуры.

Кроме существующих в этой сфере рынков интеллектуальной собственности (произведения композиторов, драматургов и других правообладателей), а также довольно развитого артрынка (живописные полотна, скульптура и другие произведения искусства), следует выделить рынки исполнительских искусств и кинематографа. Услуги производителей опекаемых благ в этой сфере, обладая индивидуальной и социальной полезностью, пользуются массовым потребительским спросом и спросом со стороны патерналистского государства.

При этом доходы производителей культурных благ, так же как и в условиях рынка научных публикаций, формируются в основном за счет двух источников — выручки от рыночных продаж и бюджетного финансирования, представляющего инвестиции в человеческий, в том числе культурный, капитал. Следует обратить внимание и на быстрый рост в последние годы относительно нового направления исследований, связанного с так называемой креативной экономикой, где центральным сюжетом является монетизация нематериальных активов и, прежде всего, интеллектуальной собственности.

Длительность услуг образования и медицины. Следует обратить внимание на особенность услуг образования и медицины, отличающую их от большинства обычных товаров и услуг. Их потребление, в частности, характеризуется высокими временными издержками (Becker, 1965). В отличие, скажем, от театральной услуги, длительность которой, как правило, определяется несколькими часами, университетское образовательное благо предполагает 4–5-летнее обучение, а с учетом ординатуры, магистратуры, аспирантуры – и больший период (Рубинштейн, 2008а. С. 381). Продолжительность услуг организаций гуманитарного сектора подтверждают многие исследования экономистов и социологов (Stigler, Becker, 1977; Нейгольдберг, 1993; Ушкарев, 2019; Капелюшников, Дёмина, 2020).

Заметим, что наличие указанных особенностей изменяет характер рыночных отношений, обуславливая использование пролонгированных систем индивидуальной оплаты приобретаемых услуг. Исходя из того, что оплата индивидуумом образовательных и медицинских услуг является инвестицией в человеческий капитал, в том числе в капитал здоровья, в качестве ее источников может выступать отдача от этого капитала.

С учетом сказанного ключевым элементом рынка образовательных услуг высшей школы должна стать замена любых форм *предоплаты* их *оплатой* после завершения обучения в учебном заведении. В качестве механизма обеспечения индивидуальной платы рассматриваются обычно образовательные кредиты (Friedman, 1962; Le Grand, Propper, Robinson, 1992. P. 87). Особенностью такой новации является модель кредитования студентов. При этом источником «возвратной платы» в этом случае могут служить доходы выпускников высшей школы (Рубинштейн, 2004а, 2019б).

Длительность услуг характерна и для медицины, где наличие лечебных курсов, которые могут осуществляться от нескольких дней до многих месяцев, свидетельствует в этом смысле о родственном характере услуг образования и медицины. При этом надо иметь в виду и различия между ними. Дело в том, что потребность человека в медицинских услугах проявляется в течение всей его жизни и, в отличие, к примеру, от услуг высшей школы, объединяет в себе широкий комплекс потребностей в различных товарах

и услугах медицины. К этому добавим еще одну характеристику таких потребностей – их неопределенность во времени для каждого отдельного человека.

С учетом сказанного система оплаты услуг большой длительности, используемая в высшей школе и предполагающая кредит и возвратную плату выпускников в виде дополнительного подоходного налога, применительно к здравоохранению должна быть модифицирована. Причиной и предпосылкой такой модификации является конвенциональная необходимость оказания медицинских услуг всему населению, вне зависимости от возраста, накопленного капитала и уровня дохода человека. Ее основой могут служить принцип солидарности и модель страховой медицины, в соответствии с которой создается специальный фонд медицинского страхования для финансирования расходов, связанных с получением медицинских услуг и лекарственных препаратов.

Средства этого фонда также формируются за счет двух источников: целевых отчислений работодателей и бюджетного финансирования, являющегося инвестициями в капитал здоровья. К этому добавим, что крупные предприятия и/или их объединения могут создавать субсидируемые государством собственные фонды медицинского страхования. Одним из важных элементов рынка медицинских услуг, как нам кажется, должен быть еще один принцип – удаления различных фондов медицинского страхования от государства на расстояние «вытянутой руки» и возможности для всех граждан приобретения любых медицинских страховок.

Организации гуманитарного сектора. Обсудив основные предпосылки теории экономики гуманитарного сектора и основания для объединения в нем различных видов интеллектуальной деятельности, а также результаты исследования особенностей производства опекаемых благ в сферах науки, образования, культуры и медицины, включая анализ соответствующих рынков товаров и услуг, можно, пусть и с оговорками, определить ориентировочный перечень организаций, входящих в этот сектор (рис. 17.2).

Кроме медицинских лабораторий и аптек, связанных с использованием результатов прикладных исследований в медицине, необходимо учесть базовые организации этой сферы,

оказывающие непосредственные медицинские услуги: клиники и больницы, родильные дома и поликлиники. Такими же базовыми производителями товаров и услуг в сфере культуры являются организации исполнительских искусств, кинематограф, музеи, галереи и выставки, дополняющие те субъекты рынка, которые уже выделены при рассмотрении системы сохранения знаний – библиотеки и архивы.



Рис. 17.2. Примерная схема организаций гуманитарного сектора экономики

При этом имеет смысл еще раз обратить внимание на то, что организации гуманитарного сектора создают продукт «двойного назначения», который двояко влияет на их совокупный доход. С одной стороны, текущее потребление товаров и услуг этого сектора определяет его рыночную составляющую, с другой – формирует соответствующие экстернальные эффекты посредством трансформации продуктов науки, культуры, образования и медицины в прирост человеческого капитала и благосостояния общества (Soloveichik, 2010, 2013; Рубинштейн, 2021а).

Среди субъектов рынка, предоставляющих услуги образования, кроме тех, которые уже были обозначены выше, следует выделить еще одну группу организаций, ориентированных на удовлетворение таких потребностей населения, которые связаны

с приобретением не столько знаний, сколько умений и навыков. Речь идет о специальных учебных заведениях: музыкальных, театральных, художественных школах и училищах, а также медицинских училищах и колледжах. Аналогичным образом нужно добавить еще две группы субъектов рынков медицины и культуры (рис. 17.2).

Следует подчеркнуть также, что все товары и услуги, производимые в гуманитарном секторе экономики, обладают индивидуальной и социальной полезностью — способностью удовлетворять потребности не только индивидуумов, но и их различных общностей и общества в целом. Поэтому доходы производителей товаров и услуг гуманитарного сектора могут быть представлены в виде трех составляющих:

- рыночных продаж указанных благ, имеющих индивидуальную полезность;
- финансирования производства товаров и услуг, обладающих полезностью, обусловленной групповыми интересами институциональных субъектов;
- оплаты государством социальной полезности опекаемых благ с учетом социального эффекта их потребления в соответствующем объеме, который устанавливает государство.

Несмотря на общую природу источников дохода производителей опекаемых благ, следует отметить определенные отличия в его структуре применительно к различным организациям гуманитарного сектора. Исторический опыт, традиции и современная практика свидетельствуют, что структура указанного дохода напрямую зависит от господствующих в стране экономических отношений и, что не менее важно, от развития институтов гражданского общества. Имея в виду производителей опекаемых благ, мы исходим из преобладания государственного финансирования с использованием его различных форм, включая бюджетные субсидии.

Лекция 18

О НОВОЙ ТРАКТОВКЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Уже много лет наша научная деятельность так или иначе связана с проблемами государственного финансирования производства и потребления опекаемых благ, категориями дотации, субвенции и субсидии. Несмотря на их определенные различия — *дотация* суть пожертвование на безвозвратной основе, *субвенция* предоставляется в виде помощи под конкретные цели, *субсидия* выделяется в виде долевого финансирования целевых расходов — есть нечто фундаментально общее, позволяющее под единым углом зрения рассматривать бюджетные расходы в гуманитарном секторе экономики. Строго говоря, если верить словарям и статьям бюджетного кодекса, то речь идет лишь о разных формах государственной поддержки. Но что же представляет собой государственное финансирование, каким содержанием наполнена конкретно категория бюджетной субсидии?

18.1. Концепция консолидированного дохода

Анализируя российскую практику, нетрудно заметить, что методология определения бюджетной субсидии для любых объектов за «30 лет после социализма» почти не изменилась и мало отличается от советского времени. Как и раньше, в ее основе лежит старая традиция, берущая начало в трудовой теории стоимости с доминирующим поныне затратным методом. Изменить такую трактовку государственного финансирования оказалось делом крайне сложным, даже при создании альтернативного подхода, опирающегося

на маргиналистские идеи предельной полезности и с акцентом на потребительский спрос (Рубинштейн, 2021а).

Обзор литературы свидетельствует, что сторонники неоклассической теории, обсуждая общественные расходы, государство как таковое вообще не рассматривают. Даже Пол Самуэльсон, не желая включать государство в анализ затрат общества, на первой же странице знаменитой «Чистой теории общественных расходов» спешит предупредить читателя: «Я не предполагаю наличия мистического коллективного разума, который пользуется общественным благом, вместо этого я делаю предположение о том, что каждый индивид обладает согласованной системой упорядоченных предпочтений в отношении потребления им всех благ» (Samuelson, 1954. P. 387).

Его коллега и создатель фундаментальной теории общественных финансов — Ричард Масгрейв (Musgrave, 1959), также обходит вниманием патерналистское государство, определяя интересы этого обезличенного субъекта в виде «механизма передачи в политический траст индивидуальных предпочтений: голосуя на выборах за ту или иную партию, индивидуумы передают им право выражать их мнение о том, какими должны быть общественные предпочтения» (Рубинштейн, 2009. С. 100–101). Не будет преувеличением, наверное, и общая констатация, что в основном русле экономической теории бюджетная субсидия, без осмысления, с какой целью она выделяется, осталась содержательно неопределенным понятием.

В попытках установить экономический смысл бюджетной субсидии в гуманитарном секторе экономики в данном учебнике представлен ряд исходных положений на теоретическом и методологическом уровне. Во-первых, речь идет об отказе от затратного метода; во-вторых, предложен подход, где государство выступает в качестве полноправного участника рыночных отношений, обладающего собственной функцией полезности; в-третьих, представлена модель бюджетной субсидии, в которой ее объем обусловлен социальной полезностью опекаемого блага (Рубинштейн, 2021а). Ключевой предпосылкой построения такой модели стала известная экономическая закономерность — «болезнь цен», или «болезнь издержек», открытая Уильямом Баумодем еще в середине прошлого столетия (Baumol, Bowen, 1966).

О «болезни издержек». За прошедший период ей были посвящены многочисленные исследования, авторы которых сомневались и снова подтверждали эту гипотезу, ставшую одним из оснований современной экономики (*Schwarz, Greenfield, 1981; Heilbrun, 2003; Ginsburgh, Throsby (eds.), 2006*). И, несмотря на изредка продолжающиеся проверки, данная гипотеза превратилась фактически в аксиому. Речь идет о ряде работ, в которых авторы продемонстрировали наличие временных периодов, когда при росте цен на билеты дефицит доходов по отдельным видам искусства снижался (*Schwarz, Peters, 1983; Felton, 1994; Towse (ed.), 1997. P. 351*)¹. При этом фундаментальной причиной «болезни издержек» теория называет *отставание производительности труда* в соответствующих отраслях от средней производительности в экономике.

Сопоставление факторов экономического роста и производительности труда в различных отраслях экономики всегда было в центре внимания экономистов. Концептуально новый подход для такого анализа был заложен в докторской диссертации У. Баумоля «Экономика благосостояния и теория государства», которая была защищена в 1949 г. в Лондонской школе экономики и много лет спустя была опубликована издательством Гарвардского университета (*Baumol, 1965*). Окончательно оформился этот подход в его известной работе, посвященной проблемам «несбалансированного роста», где важным шагом стало выделение «стагнирующих (с малыми или нулевыми темпами технического прогресса) и технологически прогрессивных» экономических секторов (*Baumol, 1967*).

Применительно к стагнирующим секторам автор отказался от стандартной предпосылки экзогенного технического прогресса, указав на отсутствие технологических возможностей для роста производительности труда. Это объясняется тем, что технологические возможности увеличения рыночных доходов и, тем самым, роста производительности часто ограничены особенностями производства. Данное положение подчеркивал Баумоль, рассматривая в качестве примера живое искусство: «... количество труда,

1. В этом же контексте и некоторые отечественные экономисты рассматривают возможности повышения цен на культурные услуги в качестве «надежного лекарства от «болезни издержек» (Тамбовцев, 2013).

предназначенное для производства данного уровня продукции, постоянно во времени и не зависит от новаторства и концентрации капитала» (*Baumol, Bowen, 1966. P. 415*).

При этом история экономической мысли и экономическая теория демонстрируют наличие общего тренда мирового развития — возрастающую динамику производительности труда, обусловленную техническим прогрессом, обеспечивающим замену живого труда машинами и оборудованием. Невозможность такой замены в художественном производстве и ряде других видов интеллектуальной деятельности в гуманитарном секторе, собственно, и обуславливает феномен отставания технологической производительности от производительности в экономике.

Вспоминая работы, в которых исследуется «болезнь цен», отметим представленное в них эмпирическое доказательство опережающего роста издержек, основанное на соответствующей особенности динамики производительности труда. Живые искусства, согласно Баумолю, принадлежат к сектору со «стагнирующей производительностью», и автор подчеркивает, что организации исполнительских искусств «не могут даже надеяться догнать производительность труда в целом по экономике» (*ibid. P. 165*). Подчеркнем, что речь идет о производительности, обусловленной *технологическими* особенностями и возможностями исполнительских искусств.

Феномен отставания производительности труда в организациях исполнительских искусств, обнаруженный в США во второй половине XX столетия (*Baumol, 1965, 1966*), был неоднократно подтвержден российскими исследователями в работах, посвященных театрам, концертным организациям и музеям (*Рубинштейн, 2012, 2017e; Бураков, Славинская, 2017; Рубинштейн, Славинская, 2018*). Вслед за работой Баумоля о несбалансированном росте (*Baumol, 1967*) указанная закономерность была продемонстрирована для всей сферы услуг (*Fuchs, 1980; Ofer, 1973; Easterly et al., 1994; Лукьянова, 2003*).

Подобные результаты были получены и в исследовании «Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения», авторы которого продемонстрировали наличие межсекторальных разрывов в оплате труда и его производительности в различных отраслях экономики (*Российский рынок труда..., 2017*).

С. 92–111)². Надо особо отметить ренессанс теории Баумоля в XXI столетии, связанный с расширением границ ее применения в гуманитарном секторе экономики – в сферах образования (*Neck, Getzner, 2007*) и медицины (*Pomp, Vujic, 2008*), применительно к другим видам услуг (*Fernandez, Palazuelo, 2012*), а также в макро-экономических исследованиях (*Nordhaus, 2008*).

Теоретическое обоснование указанной закономерности позволило сформулировать и другое важное заключение в отношении необходимости компенсации дефицита дохода производителей опекаемых благ – прямого следствия отстающей динамики производительности труда. Кроме спонсорской поддержки таких организаций, которые Баумоль относил к сектору «стагнирующих, с малыми или нулевыми темпами технического прогресса» (*Baumol, 1967*), главным методом покрытия дефицита дохода стало государственное финансирование в наиболее распространенной форме бюджетных субсидий.

Равновесие и консолидированный доход. Особенности рынков опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики позволяют сделать вывод, что стандартная модель конкурентного равновесия, основанная на предпосылке существования равновесных цен, обеспечивающих равенство потребительского спроса и предложения соответствующих товаров и услуг (*Walras, 1890; Arrow, Debreu, 1954*) для организаций науки, образования, культуры и медицины, оказывается неприменимой. Это следует из самой дефиниции опекаемых благ, спрос на которые со стороны патерналистского государства превышает платежеспособный спрос индивидуумов (*Рубинштейн, 2018. С. 14–18*).

Иначе говоря, если мы хотим построить модель равновесия для любого из рынков гуманитарного сектора, будь то услуги организаций науки, культуры, образования или медицины, необходимо модифицировать стандартную модель – с опорой не только на потребительский спрос, но и спрос государства. В этом случае объем предложения и равновесная цена должны соответствовать

2. См. также монографию (Механизмы российского рынка труда, 2016) и ряд специальных докладов, подготовленных в рамках XXI Апрельской международной научной конференции (Факторы роста..., 2020; Источники роста..., 2020).

консолидированному спросу на опекаемое благо, включающему потребительский спрос и спрос патерналистского государства.

Подчеркнем, что в основе предлагаемого решения лежит теория опекаемых благ, позволившая увидеть патерналистское государство, находящееся не где-то за пределами рынка или над рынком, а органично в него встроено. С учетом сказанного может быть получен ответ и на поставленный выше общий вопрос. Мы исходим из следующей дефиниции – бюджетная субсидия представляет собой расходы патерналистского государства, обусловленные социальной полезностью опекаемых благ. К этому добавим, что метод оценки объема субсидии, удовлетворяющей приведенному определению, является одной из задач этой части учебника.

Замена распространенной среди чиновников ложной трактовки бюджетного финансирования как благотворительности государства на приведенную выше дефиницию субсидии потребовала обоснования принципиально нового подхода, разработанного в рамках теории опекаемых благ. Согласно данной теории, государство, которое в процессе своей эволюции трансформируется в патерналистское, является рыночным актором, максимизирующим собственную функцию полезности, отражающую его интересы, декларируемые от имени общества (Экономическая теория государства..., 2020. С. 168–181).

Использование основных положений данной теории и соответствующей модификации известной модели Векселя–Линдаля для общественных товаров позволяет определить условия равновесия применительно к опекаемым благам с учетом индивидуальных интересов и интересов общества в целом, носителем которых выступает патерналистское государство (Рубинштейн, 2018. С. 188–193). Учитывая, что на рынке действуют индивидуальные акторы, предъявляющие спрос в отношении опекаемого блага, и государство, стремящееся реализовать собственные интересы, равновесие достигается тогда, когда затраты производства опекаемого блага уравниваются суммой выручки от его рыночных продаж и бюджетной субсидии³.

3. Подробнее об этом см. п. 15.2 настоящего учебника.

Следствием этого вывода является новая категория — «консолидированный доход» производителей опекаемых благ, представляющий собой сумму выручки от рыночных продаж и бюджетной субсидии. Введение в научный оборот данного понятия меняет содержание всех процессов производства опекаемых благ, в том числе в организациях гуманитарного сектора. Это относится и к производительности труда, где «технологическая производительность» дополняется категорией «полная производительность», которая определяется отношением величины консолидированного дохода к числу занятых.

Отметим также, что категория консолидированного дохода порождает ряд методологических вопросов. Во-первых, как в различные моменты времени измерить консолидированный доход в реальном выражении (в постоянных ценах базового года), если каждая его составляющая дефлируется с помощью различных индексов цен: рыночная часть на основе индекса цен на соответствующее благо, бюджетная субсидия — с использованием дефлятора ВВП? Во-вторых, и это особенно важно, как в динамике консолидированного дохода отразить структурные связи между доходами от рыночных продаж и бюджетной субсидией с учетом интереса государства в росте потребления опекаемых благ в гуманитарном секторе и известной проблемы их доступности для населения (Театр и зритель..., 2019).

18.2. Композитный индекс цен

Ответом на поставленные вопросы может служить использование в каждый момент времени средневзвешенного индекса цен, где в качестве весов выступают доли рыночной и нерыночной составляющей консолидированного дохода производителей опекаемых благ в сферах науки, образования, культуры и медицины.

Простая форма. Полученное таким образом для любого года t общее решение можно назвать «простой формой» композитного индекса цен:

$$I_k^t = \lambda_R^t I^t + \lambda_S^t I_{GDP}^t, \quad (1)$$

где I_k^t — величина композитного индекса цен в году t ; λ_R^t — удельный вес доходов от рыночных продаж данного блага в консолидированном

доходе производителей опекаемого блага в году t ; I^t — индекс цен на соответствующее опекаемое благо в году t ; λ_S^t — удельный вес величины бюджетной субсидии в консолидированном доходе производителей опекаемого блага в году t ; I_{GDP}^t — дефлятор ВВП в году t ;

Пример 18.1. Композитный индекс цен. В качестве примера рассмотрим статистические данные по экономике в целом и деятельности российских государственных и муниципальных театров в период 2009–2019 гг.⁴ На основе этих данных можно вычислить соответствующий композитный индекс (I_k^t), сопоставив его динамику с индексом цен на театральные билеты (I^t) и дефлятором ВВП (I_{GDP}^t). Расчеты показывают, что до 2012 г. дефлятор ВВП был выше индекса театральных цен на 7,5–11,8% и на 1,7–2,8% превышал композитный индекс. После 2012 г. ситуация резко изменилась, и кривая композитного индекса заняла срединное положение, находясь между дефлятором ВВП и индексом роста цен на билеты в театр, которые в этот период увеличивались особенно быстро (рис. 18.1).

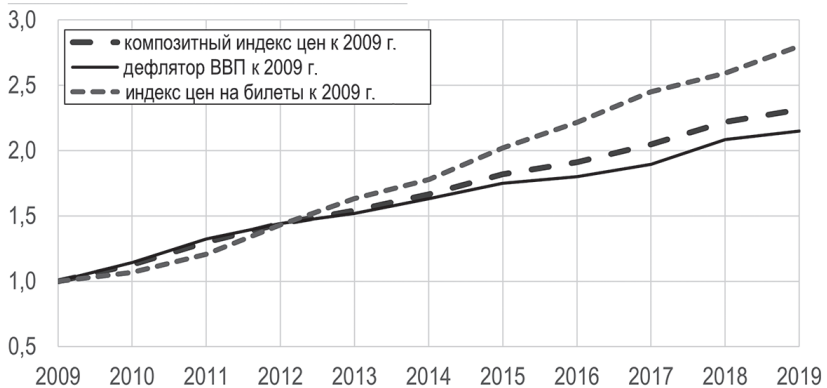


Рис. 18.1. Динамика композитного индекса (театры) в простой форме

Заметим, что простая форма композитного индекса (1) отражает только фактическое положение дел, включая сложившиеся в прошлый период пропорции между рыночной и нерыночной составляющими консолидированного дохода. При этом

4. Здесь и далее расчеты выполнены на примере государственных и муниципальных российских театров в период 2009–2019 гг. Для обеспечения сопоставимости исходных данных анализируемый период ограничен «доковидным» (2019) годом.

инструментарий композитного индекса позволяет расширить границы экономического анализа и рассмотреть ряд ситуаций, связанных с возможным увеличением доли бюджетной субсидии в консолидированном доходе производителей опекаемых благ, изменяя тем самым его структуру.

Так, используя тождество $\lambda_R^t + \lambda_S^t = 1$, можно простую форму композитного индекса цен I_k^t представить в несколько ином виде. Для этого достаточно в выражении (1) произвести замену $\lambda_R^t = 1 - \lambda_S^t$ и выполнить соответствующие преобразования. В итоге может быть получена следующая формула:

$$I_k^t = I^t + \lambda_S^t (I_{GDP}^t - I^t). \quad (2)$$

Полученное выражение (2), где в качестве варьируемой переменной выступает удельный вес нерыночной составляющей консолидированного дохода, является основанием для выделения двух других форм композитного индекса цен. Речь идет, во-первых, о *параметрической* форме, позволяющей анализировать вариации удельного веса бюджетной субсидии в рамках фиксированного объема консолидированного дохода; во-вторых, о *нормативной* форме, учитывающей различные нормативные условия, определяющие оценку социальной полезности опекаемых благ и величину консолидированного дохода их производителей.

Параметрическая форма. Подчеркнем, что в отличие от простой формы композитного индекса эта модель раскрывает дополнительные аспекты анализа, позволяющие ответить на поставленный выше вопрос о наличии связи между рыночными продажами и бюджетной субсидией. В общем случае речь идет об учете в композитном индексе цен структурных изменений консолидированного дохода производителей опекаемых благ. При этом надо обратить внимание на то обстоятельство, что соотношение его рыночной и нерыночной части обусловлено ценами на исследуемые блага.

Следует отметить также, что указанная зависимость носит обратный характер: сокращение объема финансирования вынуждает производителей опекаемых благ поднимать цены и, наоборот, повышение цен на эти блага приводит часто к уменьшению размера

бюджетной субсидии. Это связано с известной закономерностью: рост цен, как правило, становится наиболее существенной причиной сокращения размера потребительского спроса. Следствием таких процессов является уменьшение социальной полезности опекаемых благ и соответственно ее денежного выражения – бюджетной субсидии.

Процитируем и здесь Баумоля, который писал «... спрос на культурные услуги эластичен по доходу, но неэластичен по цене, что означает, что рост цен на билеты выше определенного уровня приведет к снижению выручки и государственной поддержки» (Baumol, 1987. P. 843). Опираясь на данное суждение, сформулируем общее заключение в отношении цен на опекаемые блага гуманитарного сектора экономики: их изменение определяет границы варьируемого параметра λ^t_s , характеризующего удельный вес нерыночной части консолидированного дохода. При этом следует выделить два момента.

Во-первых, в качестве верхней границы цен можно использовать макроэкономический показатель инфляции. Во-вторых, имея в виду заинтересованность общества в сохранении или повышении социальной полезности опекаемых благ, при недопущении сокращения потребительского спроса, можно предположить, что государство будет стремиться создавать механизмы, защищающие потребителей от сверхинфляционного роста цен на соответствующее благо. Речь идет об увеличении объема бюджетной субсидии, компенсирующего упущенную выгоду производителей опекаемых благ из-за несостоявшегося роста цен, превышающего уровень инфляции. Отметим, что увеличение бюджетного финансирования влечет за собой рост удельного веса субсидии в их консолидированном доходе на величину $\Delta\lambda^t_s$. Тогда выражение для композитного индекса цен в его *параметрической* форме принимает следующий вид:

$$I^{*t}_k = I^t + (\lambda^t_s + \Delta\lambda^t_s) (I^t_{GDP} - I^t) = I^t_k + \Delta\lambda^t_s (I^t_{GDP} - I^t), \quad (3)$$

где I^{*t}_k – значение композитного индекса цен (параметрическая модель) при изменении нерыночной части консолидированного дохода на величину $\Delta\lambda^t_s$.

Определение величины $\Delta\lambda^t_s$, учитывающей изменение стоимостной оценки полезности опекаемых благ, является очень сложной задачей, которая, по всей видимости, может иметь только *нормативное решение*. С учетом этого параметр $\Delta\lambda^t_s$ можно рассматривать в качестве нормативного прироста субсидии, отвечающего интересам государства в отношении производства и потребления опекаемых благ, обуславливающего и соответствующую величину композитного индекса цен.

МОДЕЛЬ БЮДЖЕТНОЙ СУБСИДИИ

Остановимся теперь на нормативной форме композитного индекса цен и соответствующей модели субсидии, обладающих двумя отличительными особенностями. К ним относятся, во-первых, допустимость *роста консолидированного дохода* в результате увеличения объема его *бюджетной составляющей*, вызванного повышением социальной полезности опекаемых благ, и, во-вторых, *содержательное определение условий*, генерирующих этот рост.

С учетом того, что объем бюджетного финансирования зависит от социальной полезности, в основе которой лежат ценностные суждения патерналистского государства, реальной проблемой здесь является создание институциональных механизмов, ограничивающих «своеволие» лиц, принимающих решение. Иначе говоря, существующую практику часто некорректных решений регулятора необходимо заменить содержательными принципами общественного выбора — теоретически обоснованными нормативными условиями оценки социальной полезности соответствующих благ.

19.1. Три принципа соответствия

Обсуждая данный вопрос, мы исходим из того, что государство как рациональный участник конкурентного рынка стремится к максимизации собственной функции полезности. При этом из теории Баумоля следует, что предпосылкой построения нормативной модели бюджетной субсидии является создание условий для адекватного роста *полной производительности* труда при

производстве опекаемых благ в гуманитарном секторе, соответствующего динамике производительности в экономике.

Это вытекает из самого факта существования производителей опекаемых благ, учредителем которых выступает государство (муниципалитеты). Если государство учреждает такие организации, на продукцию которых оно предъявляет спрос и оплачивает его удовлетворение в соответствии с социальной полезностью опекаемых благ, то вполне оправданным выглядит условие, чтобы их производство обеспечивало такую полную производительность, которая была бы не ниже средней по экономике. В противном случае государственным инвестициям можно было бы найти более эффективное применение.

Исходя из этого и концепции консолидированного дохода, можно определить первое нормативное условие « N_1 » в виде соотношения производительности в производстве опекаемых благ и в экономике. Речь идет о принципе соответствия динамики полной производительности труда макроэкономическому аналогу. Данную норму имеет смысл представить в виде коэффициента роста полной производительности труда в производстве опекаемого блага (k_1^t), равного отношению полной производительности труда в году t в ценах базового года t_0 к средней производительности труда в экономике в году t также в ценах базового года t_0 :

$$k_1^t = P^t(t_0, N_1) / P^t_E(t_0). \quad (1)$$

При этом динамика роста полной производительности труда в производстве опекаемого блага — k_1^t , выступает в качестве экзогенного параметра, обуславливая отставание производительности в году t от средней по экономике ($k_1^t < 1$) и опережение для ($k_1^t > 1$).

Второй теоретический принцип, который должен рассматриваться при построении модели субсидии, обусловлен необходимостью нормативного решения проблемы замещения объективно отсутствующего механизма формирования заработной платы. В связи с этим подчеркнем, что начиная со второй половины XX столетия и вплоть до майских указов 2012 г. при всех пересмотрах заработной платы и применении различных систем оплаты

труда в гуманитарном секторе экономики использовался, по сути, один и тот же тип нормативных установок, определяющих степень соответствия среднемесячной оплаты труда аналогичному показателю в экономике. Наличие такой установки является *общим* для всего гуманитарного сектора. При этом *особое* в различных видах деятельности этого сектора находит отражение в «степени соответствия» — «дорожных картах», обуславливающих динамику оплаты труда в науке, образовании, культуре и медицине.

В этом смысле реальная российская практика вполне укладывается в известное теоретическое положение о соответствующей динамике оплаты труда, которое обосновывается тем, что производители опекаемых благ «конкурируют в найме работников на общенациональном интегрированном рынке труда» (Heilbrun, 2003. P. 92). Указанное обстоятельство позволяет считать, что в фактической динамике оплаты труда, включая имевшие место пересмотры заработной платы в предыдущие годы и исполнение майских указов 2012 г., находит отражение нормативное условие соответствия показателя среднемесячной оплаты труда в организациях гуманитарного сектора его макроэкономическому аналогу — « N_2 ». В общем случае данную норму можно также определить в виде коэффициента пропорциональности k_2^t :

$$k_2^t = W^t(N_2) / W_E^t, \quad (2)$$

где $W^t(N_2)$ — среднемесячная заработная плата в производстве опекаемого блага в году t , отвечающая нормативному условию N_2 ; W_E^t — среднемесячная заработная плата в экономике году t . Как и в случае с нормой N_1 , коэффициент k_2^t является экзогенным параметром в модели бюджетной субсидии, обуславливая отставание заработной платы в году t от средней по экономике ($k_2^t < 1$) и опережение для ($k_2^t > 1$).

Следует обратить внимание еще на один аспект теории Баумоля, который указывал на низкую долю незарплатных расходов в сферах, принадлежащих к сектору со «стагнирующей производительностью» (Baumol, Bowen, 1966. P. 201). Речь идет о ресурсной недостаточности организаций гуманитарного сектора для инновационной деятельности, связанной с инвестициями в материальные

и нематериальные активы. Данная особенность отражается в сравнительной динамике удельного веса расходов на оплату труда в консолидированном доходе производителей опекаемых благ (Y^t) и аналогичного макроэкономического показателя (Y^t_E).

Это можно сказать о фундаментальной науке, культуре и образовательной деятельности, где материальные и нематериальные активы являются неотъемлемой частью культурного, научного и образовательного процессов. Очевидно, что современные медицина и здравоохранение также нуждаются в росте фондовооруженности труда. Если данный процесс нарушается или замедляется, то это свидетельствует о нехватке соответствующих ресурсов. Опираясь на исследования новой экономики (*Corrado, Hulten, Sichel, 2005; Soloveichik, 2010*), можно утверждать, что одним из важных условий роста производительности является наличие достаточных средств для обеспечения соответствующего роста инвестиций в материальные и нематериальные активы.

Указанное обстоятельство подталкивает к использованию в общей модели субсидии еще одного условия, «привязывающего» рост незарплатных расходов к динамике заработной платы. Механизм этой «привязки» может быть реализован в результате введения третьей нормы – соответствия показателя удельного веса нормативных расходов на оплату труда $Lab(N_2)$ в консолидированном доходе его макроэкономическому аналогу. Такая нормативная установка позволяет заместить выпадающие доходы производителей опекаемых благ, обусловленных технологическим отставанием, увеличением бюджетной субсидии, направленной на инвестиции в нематериальные активы, например, театров – создание новых и капитально возобновляемых постановок, и в физические активы – расходы на содержание здания, компьютерной техники, светозвуковое оборудование, машинерии сцены.

Третья норма – N_3 – также может быть определена в виде коэффициента пропорциональности k_3^t :

$$k_3^t = Y^t(N_3) / Y^t E, \quad (3)$$

где $Y^t(N_3)$ – доля расходов на оплату труда в консолидированном доходе театров в году t , отвечающая нормативному условию « N_3 »;

Y_E^t — доля расходов на оплату труда в валовом доходе экономики в году t . И в данном случае, если $k_3^t > 1$, то доля расходов на оплату труда в театре выше, чем в экономике, если $k_3^t < 1$, то данная доля ниже, чем в экономике.

При введении указанных трех нормативных условий надо иметь в виду наличие между ними нелинейной зависимости, которую нетрудно определить в результате простых преобразований: разделив правую часть равенства (3) на величину численности занятых, можно получить следующее выражение:

$$\begin{aligned} Y^t(N_3) &= Lab^t(N_2) / GR(N_1) / L^t = \\ &= W^t(N_2) / P^t(N_1) = k_2^t W_E^t / k_1^t P_E^t = (k_2^t / k_1^t) Y_E^t, \end{aligned}$$

из которого непосредственно следует равенство, устанавливающее указанную зависимость:

$$k_3^t = k_2^t / k_1^t. \quad (4)$$

19.2. Динамика производительности и заработной платы в модели субсидии

Используя выражение (1) и вытекающее из него равенство $P^t(t_0, N_1) = k_1^t P_E^t(t_0)$, а также заданную численность работников производства опекаемого блага L^t , можно определить величину консолидированного дохода в году t в ценах базового года t_0 , соответствующую нормативному условию « N_1 »:

$$GR^t(t_0, N_1) = P^t(t_0, N_1) L^t = k_1^t P_E^t(t_0) L^t. \quad (5)$$

Теоретическое обоснование введения в общую модель субсидии нормативных условий предполагает их отображение в композитном индексе цен и динамике полной производительности театров. С учетом этого важного замечания и формулы (5) можно определить первое уравнение взаимосвязи консолидированного дохода в текущих ценах $GR^t(N_1)$ и композитного индекса цен $I_K^t(N_1)$, отвечающих нормативному условию « N_1 »:

$$GR^t(N_1) = k_1^t L^t P_E^t(t_0) I_K^t(N_1). \quad (6)$$

Если же принять во внимание независимость индексов цен I_{GDP}^t и I^t от указанных нормативных условий, то в соответствии с дефиницией композитного индекса цен и тождеством $\lambda_R^t + \lambda_S^t = 1$, общая формула для определения композитного индекса $I_k^t(N_1)$ будет иметь следующий вид:

$$I_k^t(N_1) = I_{GDP}^t + \lambda_R^t(N_1)(I^t - I_{GDP}^t). \quad (7)$$

Воспользовавшись тождеством $\lambda_R^t(N_1) = R^t / GR^t(N_1)$ и подставляя его в (7), можно получить второе уравнение связи консолидированного дохода в текущих ценах $GR^t(N_1)$ и композитного индекса цен $I_k^t(N_1)$, отвечающих нормативному условию « N_1 », которое вместе с выражением (7) образует систему из двух уравнений с двумя неизвестными $I_k^t(N_1)$ и $GR^t(N_1)$:

$$GR^t(N_1) = k_1^t L^t P_E^t(t_0) I_k^t(N_1), \quad (8)$$

$$I_k^t(N_1) = I_{GDP}^t + R^t(I^t - I_{GDP}^t) / GR^t(N_1). \quad (9)$$

Подставляя в (9) выражение $GR^t(N_1)$ из (8), получим следующее уравнение относительно композитного индекса цен $I_k^t(N_1)$:

$$I_k^t(N_1) = I_{GDP}^t + R^t(I^t - I_{GDP}^t) / k_1^t L^t P_E^t(t_0) I_k^t(N_1). \quad (10)$$

Умножив обе части равенства (10) на величину $I_k^t(N_1)$ и выполнив необходимые преобразования, получим финальный вид квадратного уравнения относительно композитного индекса цен $I_k^t(N_1)$:

$$I_k^t(N_1)^2 - I_{GDP}^t I_k^t(N_1) - R^t(I^t - I_{GDP}^t) / k_1^t L^t P_E^t(t_0) = 0. \quad (11)$$

Используя теперь равенство для средней производительности труда в экономике в постоянных ценах базового года $P_E^t(t_0) = P_E^t / I_{GDP}^t$, можно получить:

$$I_k^t(N_1)^2 - I_{GDP}^t I_k^t(N_1) - R^t I_{GDP}^t (I^t - I_{GDP}^t) / k_1^t L^t P_E^t = 0. \quad (11a)$$

Подставляя в (11а) равенства $R^t = \lambda^t_R GR^t$, $P^t = GR^t / L^t$, получим новое уравнение:

$$I^t_K(N_1)^2 - I^t_{GDP} I^t_K(N_1) - [\lambda^t_R(I^t - I^t_{GDP}) I^t_{GDP} (P^t / P^t_E)] / k^t_1 = 0. \quad (11b)$$

Анализ квадратного уравнения (11b) в отношении величины композитного индекса цен $I^t_K(N_1)$, отвечающего нормативному условию « N_1 », показал, что оно имеет положительное решение в каждом году:

$$I^t_K(N_1) = I^t_{GDP} + v \{ I^t_{GDP}{}^2 + 4\lambda^t_R(I^t - I^t_{GDP}) I^t_{GDP} (P^t / P^t_E) \} / k^t_1 / 2. \quad (12)$$

Умножив и разделив вторую часть подкоренного выражения на I^t_{GDP} и вынеся из-под корня I^t_{GDP} , получим:

$$I^t_K(N_1) = I^t_{GDP} + I^t_{GDP} v \{ 1 + 4\lambda^t_R [(I^t / I^t_{GDP}) - 1] (P^t / P^t_E) \} / k^t_1 / 2. \quad (13)$$

Теперь имеет смысл ввести еще один, четвертый параметр для параметрической модели бюджетной субсидии, обуславливающий нормативную динамику цен:

$$k^t_4 = I^t(N_4) / I^t. \quad (14)$$

Как и в случае с нормами « N_1 », « N_2 » и « N_3 », коэффициент k^t_4 является экзогенным параметром в модели бюджетной субсидии, обуславливающий снижение индекса цен на театральные услуги в году t ($k^t_4 < 1$) и рост этих цен для ($k^t_4 > 1$).

$$I^t_K(N_1) = I^t_{GDP} (1 + v \{ 1 + 4\lambda^t_R (P^t / P^t_E) [k^t_4 (I^t / I^t_{GDP}) - 1] \} / k^t_1) / 2. \quad (15)$$

Используя полученное решение квадратного уравнения (15) и формулу (8) для консолидированного дохода, можно определить величину бюджетной субсидии, обеспечивающей нормативное условие « N_1 »:

$$S^t(N_1) = k^t_1 L^t P^t_E(t_0) I^t_K(N_1) - R^t. \quad (16)$$

При использовании равенства $P_E^t(t_0) = P_E^t / I_{GDP}^t$ выражение для бюджетной субсидии (16) примет следующий вид:

$$S^t(N_1) = k_1^t L^t P_E^t [I_K^t(N_1) / I_{GDP}^t] - R^t. \quad (17)$$

Имея в виду выражение (15), отметим, что величина нормативной субсидии (17) зависит от двух нормативных условий « N_1 » и « N_4 », обусловленных экзогенно заданными параметрами k_1^t и k_4^t .

Рассмотрим теперь условие « N_2 », которое, определяя нормативную динамику оплаты труда, также влияет на величину бюджетной субсидии. Исходя из отмеченной выше практики формирования заработной платы в гуманитарном секторе экономики и в соответствии с исполнением майских указов 2012 г., можно считать, что нормативное условие « N_2 » находит свое отражение в нормативной заработной плате $W^t(N_2)$, соответствующей установленной этими указами «дорожными картами» для каждого вида производителей опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики k_2^t : $W^t(N_2) = k_2^t W^t$. И в данном случае динамика роста оплаты труда в производстве опекаемого блага обусловлена вектором k_2^t , который выступает в качестве экзогенного параметра.

Понятно, что условие « N_2 » проявляется в изменении расходов на оплату труда $Lab^t(N_2)$ в соответствии с «дорожной картой»:

$$Lab^t(N_2) = k_2^t W^t L^t 12\,1302 = k_2^t Lab^t, \quad (17a)$$

$$\Delta Lab^t = Lab^t(N_2) - Lab^t = (k_2^t - 1) Lab^t. \quad (17b)$$

И тогда размер бюджетной субсидии, удовлетворяющий нормативному условию « N_2 », будет определяться следующей формулой:

$$S^t(N_2) = S^t + (k_2^t - 1) Lab^t. \quad (18)$$

Для построения общей модели бюджетной субсидии необходимо объединить выполнение двух нормативных условий « N_1 » и « N_2 ». В этом случае нетрудно понять, что указанное объединение может быть реализовано на основе условия превышения величины субсидии, соответствующей нормативному условию роста полной

производительности « N_1 », величины субсидии, соответствующей условию нормативного роста оплаты труда « N_2 ». Иначе говоря:

$$S^t(N_2) \leq S^t(N_1). \quad (19)$$

19.3. Тестирование параметрической модели субсидии

Для тестирования параметрической модели бюджетной субсидии (19) можно использовать статистические данные, характеризующие экономику в целом и деятельность российских театров в период 2014–2019 гг.

Нормативная полная производительность. Рассмотрим три возможных варианта нормативного условия « N_1 », соответствующих коэффициентам $k_{1_1}^t$; $k_{1_2}^t$; $k_{1_3}^t$ и обуславливающих нормативную динамику полной производительности труда театров в постоянных ценах базового года. На рис. 19.1 представлены результаты расчетов трех вариантов динамики нормативного роста полной производительности труда театров $P^t(N_{1_1})$, $P^t(N_{1_2})$ и $P^t(N_{1_3})$.

Первый вариант — $P(N_{1_1})$ — предполагает выход на уровень производительности труда в экономике P_E лишь в конце анализируемого периода, в 2019 г. Второй вариант — $P(N_{1_2})$, который можно рассматривать в качестве базового, обеспечивает выход на уровень производительности труда в экономике уже в 2016 г. с последующим опережением производительности в экономике от 7 до 13%. Третий вариант — $P(N_{1_3})$ — также обеспечивает выход на уровень производительности труда в экономике в 2016 г., но с очень небольшим опережением производительности в экономике (рис. 19.1).

Область между кривыми роста нормативной и фактической полной производительности труда определяет величину нормативного прироста бюджетной субсидии (рис. 19.2).

Расчеты показали, что для преодоления одного из симптомов «болезни Баумоля» — отстающей производительности труда, величину бюджетной субсидии в базовом варианте необходимо было увеличить на 37% в 2015 г., на 51% в 2016 г., на 62% в 2017 г., на 69% в 2018 г. и на 60% в 2019 г. Иначе говоря, средний ежегодный прирост должен был составить немногим более 55%.

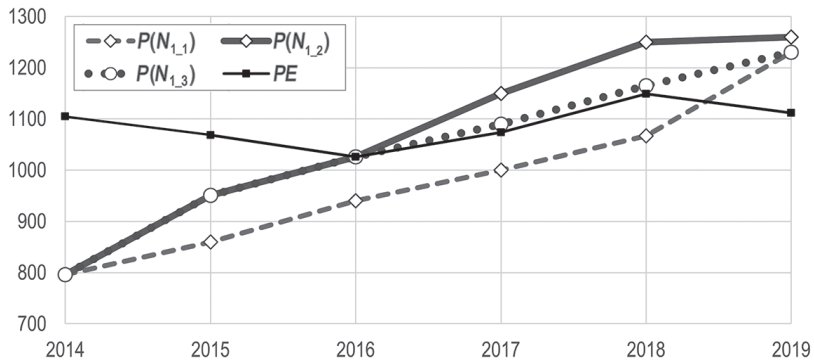


Рис. 19.1. Динамика полной производительности труда театров, удовлетворяющая условию N_1

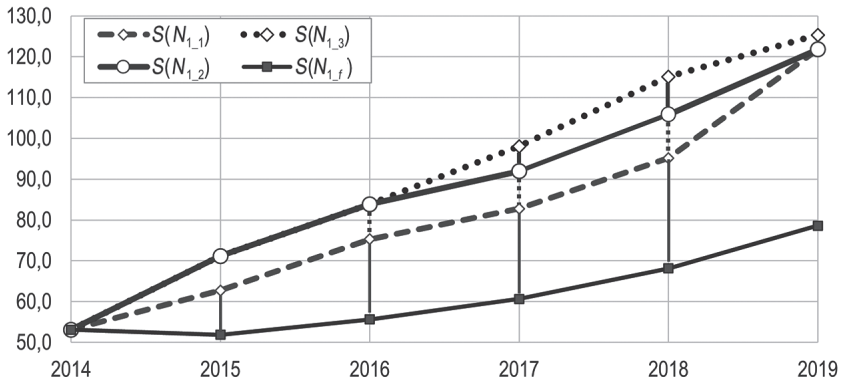


Рис. 19.2. Динамика вариантов нормативной субсидии $S(N_1)$

Нормативная оплата труда. И здесь рассмотрим также три варианта. Приведенные расчеты (рис. 19.1, 19.2) демонстрируют тот уровень производительности, соответствующий выполнению нормативных условий N_1 , который должен обеспечить рост заработной платы в соответствии с разными вариантами оплаты труда, отвечающим нормативным условиям N_2 . Допустим теперь, что в основе первого варианта динамики нормативного роста оплаты труда работников культуры W_1 , ее нижней границы, лежит установленная майскими указами 2012 г. «дорожная карта», предполагающая выход на уровень средней по экономике в 2017 г. с дальнейшим ростом в соответствии с динамикой роста средней оплаты труда в экономике. В основе третьего варианта роста оплаты

труда работников культуры W_{-3} , ее верхней границы, лежит установленная теми же майскими указами 2012 г. «дорожная карта», но для роста оплаты труда работников здравоохранения с высшим образованием¹. В качестве второго варианта W_{-2} , который в данном случае рассматривается как базовый, используется промежуточная траектория динамики роста оплаты труда в театрах (рис. 19.3).

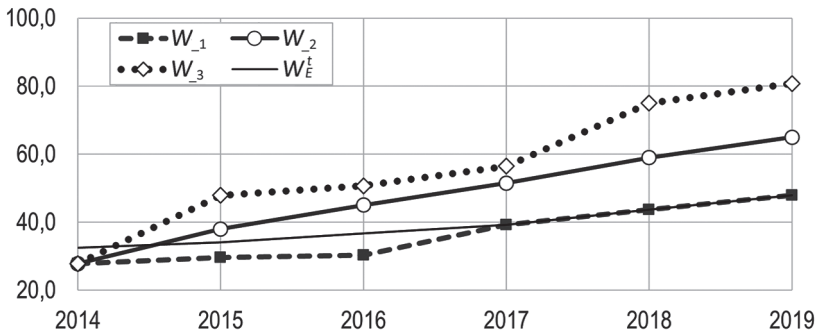


Рис. 19.3. Динамика нормативной оплаты труда в театрах, удовлетворяющая условию N_2

Расчеты показали, что для обеспечения нормативного роста заработной платы в театрах величину бюджетной субсидии в базовом варианте необходимо было увеличить на 22% в 2015 г., на 36% в 2016 г., на 33% в 2017 г., на 37% в 2018 г. и на 29% в 2019 г. Иначе говоря, ежегодный прирост должен был составить в среднем 32% (рис. 19.4). Сравнивая базовые варианты нормативного роста полной производительности труда и нормативной динамики заработной платы в театрах, можно сделать вывод, что величина субсидии, соответствующая условиям « N_1 » и « N_2 », удовлетворяет неравенству (19), что указывает на позитивный результат тестирования построенной модели бюджетной субсидии.

1. Следует отметить, что майские указы 2012 г. установили определенные соотношения в росте оплаты труда для различных видов деятельности. Этими указами, в частности, предусмотрено двойное превышение целевого уровня заработной платы для работников здравоохранения по отношению к оплате труда в сфере культуры: в здравоохранении – 200%, в культуре – 100% от средней по экономике. Допуская, что такое соотношение недостаточно обоснованно, мы посчитали целесообразным «дорожную карту» для работников здравоохранения использовать в модели субсидии в качестве верхней границы для нормативной динамики роста оплаты труда театров.

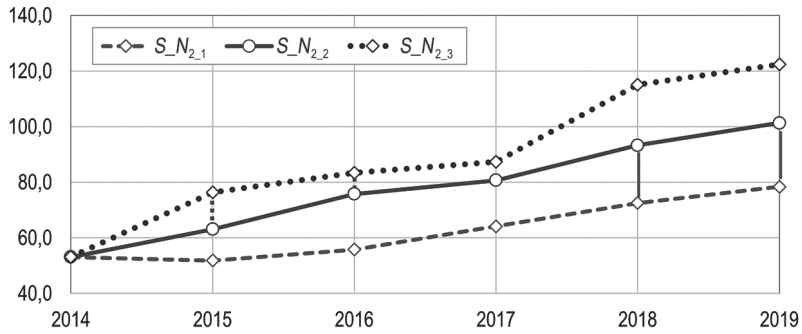


Рис. 19.4. Динамика нормативной субсидии $S(N_2)$

Динамика незарплатных расходов. Выполненные расчеты свидетельствуют, что в рассматриваемый период – 2014–2019 гг. – доля незарплатных расходов театров была примерно на 10–25% ниже, чем в среднем по экономике. Учитывая же, что величина показателя Y^t равна отношению среднегодовой заработной платы к производительности, то более высокий уровень данного индикатора в сравнении с экономикой в целом, указывает на относительное опережение заработной платы роста производительности труда. Списывать данный феномен на специфику творческого труда и интеллектуальную деятельность кажется недостаточным и, главное, ничего не объясняющим.

Напротив, обновление репертуара театров в результате соответствующих инноваций, как и вовлечение в художественное производство современных технологий и технических средств, является одной из характеристик, положительно влияющих на зрительский спрос и на величину его производительности. С учетом этого имеет смысл проанализировать, как различные варианты нормативного роста производительности труда $P(N_1)$ и заработной платы $W(N_2)$ скажутся на доле расходов на оплату труда в консолидированном доходе театров $Y_3(N_1, N_2)$. Для примера рассмотрим два варианта: а) Y_{3_1} обусловлен $P(N_{1_2})$ и $W(N_{2_2})$; б) Y_{3_2} обусловлен $P(N_{1_3})$ и $W(N_{2_2})$.

Выполненные расчеты свидетельствуют, что до 2017 г. включительно оба варианта динамики нормативного роста производительности труда и заработной платы демонстрируют превышение доли расходов на оплату труда в консолидированном доходе театров

по отношению к фактическому уровню этого показателя. И лишь в варианте «а» указанная доля после 2017 г. начинает снижаться, отражая увеличение незарплатных расходов, направленных на инвестиции в нематериальные активы театров (рис. 19.5).

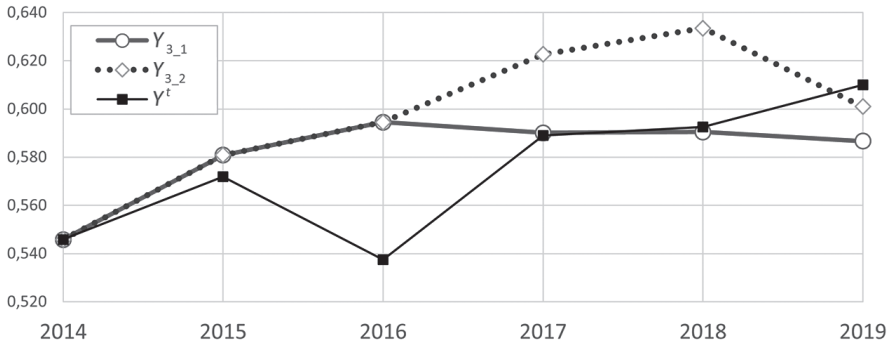


Рис. 19.5. Динамика доли незарплатных расходов $Y_3(N_1, N_2)$.

Среди рассмотренных вариантов динамики нормативного роста производительности труда и заработной платы существует лишь несколько их комбинаций, удовлетворяющих неравенству (19). С учетом этого продолжим свой анализ, используя два базовых варианта динамики производительности труда $P^t(N_{1,2})$ и заработной платы $W^t(N_{2,2})$, и рассмотрим расчетную динамику субсидий $S^t(N_{1,2})$ и $S^t(N_{2,2})$, необходимых для обеспечения нормативного роста производительности труда $P^t(N_{1,2})$ и нормативного роста заработной платы $W^t(N_{2,2})$ соответственно (рис. 19.6).

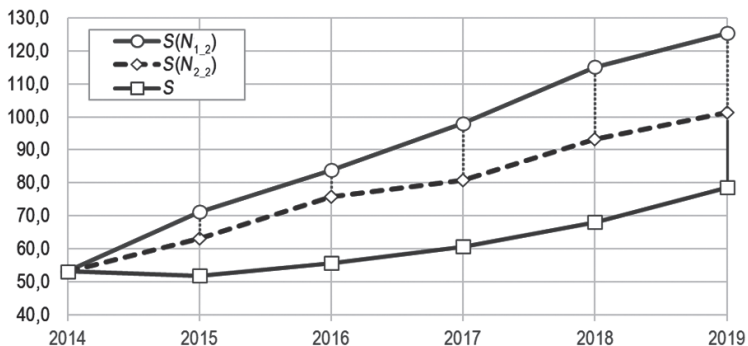


Рис. 19.6. Сравнительная динамика бюджетной субсидии $S(N_1)$ и $S(N_2)$

Таблица 19.1. Исходные и расчетные показатели параметрической модели бюджетной субсидии

| | Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|-------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Экономика в целом (факт) | | | | | | | |
| Средняя производительность (тыс. руб. / чел.) | P_E^t | 1104,711 | 1068,775 | 1025,880 | 1073,778 | 1149,244 | 1111,647 |
| Средняя заработная плата (тыс. руб. / чел.) | W_E^t | 32,495 | 34,030 | 36,709 | 39,167 | 43,724 | 47,867 |
| Доля расходов на заработную плату в ВВП | Y_E^t | 0,353 | 0,355 | 0,372 | 0,369 | 0,366 | 0,376 |
| Театры (факт) | | | | | | | |
| Полная производительность (руб./чел.) | P^t | 795,735 | 810,303 | 875,529 | 969,590 | 1066,686 | 1229,980 |
| Средняя заработная плата (тыс. руб./чел.) | W^t | 27,800 | 29,656 | 30,114 | 36,555 | 40,455 | 48,019 |
| Доля расходов на заработную плату в консолидированном доходе | Y^t | 0,546 | 0,572 | 0,537 | 0,589 | 0,593 | 0,610 |
| Бюджетная субсидия (млрд руб.) | S^t | 53,114 | 51,847 | 55,620 | 60,633 | 68,107 | 78,580 |
| Нормативные условия (коэффициенты роста) | | | | | | | |
| Полной производительности | k_1 | 0,720 | 0,890 | 1,000 | 1,071 | 1,088 | 1,133 |
| Средней заработной платы | k_2 | 0,856 | 1,117 | 1,226 | 1,315 | 1,349 | 1,358 |
| Доли расходов на заработную плату в консолидированном доходе | k_3 | 1,188 | 1,255 | 1,226 | 1,228 | 1,241 | 1,198 |
| Цен на билеты | k_4 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 | 1,000 |
| Расчетные показатели параметрической модели | | | | | | | |
| Полная производительность (руб./чел.) | $P^t (N_1)$ | 795,735 | 950,871 | 1025,844 | 1150,000 | 1250,000 | 1260,000 |
| Средняя заработная плата (тыс. руб./чел.) | $W^t (N_2)$ | 27,800 | 38,000 | 45,000 | 51,500 | 59,000 | 65,000 |
| Доля расходов на заработную плату в консолидированном доходе | $Y^t (N_3)$ | 0,546 | 0,581 | 0,595 | 0,590 | 0,590 | 0,587 |
| Бюджетная субсидия (млрд руб.) | S^t | 53,114 | 71,138 | 83,825 | 98,040 | 115,079 | 125,335 |

Подводя итоги тестирования параметрической модели бюджетной субсидии, приведем исходные и расчетные показатели построенной модели, которые представлены в следующих двух таблицах (табл. 19.1, 19.2).

Таблица 19.2. Динамика фактической и модельной бюджетной субсидии

| Годы | Фактическая величина субсидии (млрд руб.) | Базовый вариант нормативного роста полной производительности труда и заработной платы в театрах | | | Прирост субсидии к фактическому уровню | | |
|------|---|---|--|---|--|--|---------------------------------------|
| | | нормативная величина субсидии для обеспечения роста производительности (млрд руб.) | нормативная величина субсидии для обеспечения роста заработной платы (млрд руб.) | нормативная величина субсидии для обеспечения незарплатных расходов (млрд руб.) | всего (млрд руб.) | в том числе к приросту субсидии (%) | |
| | | | | | | для обеспечения роста заработной платы | для обеспечения незарплатных расходов |
| S | $S(N_{1_2})$ | $S(N_{2_2})$ | $S(N_{1_2}) - S(N_{2_2})$ | $S(N_{1_2}) - S$ | | | |
| 2014 | 53,114 | 53,114 | 53,114 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| 2015 | 51,847 | 71,138 | 63,093 | 8,044 | 19,290 | 84,5 | 15,5 |
| 2016 | 55,620 | 83,825 | 75,760 | 8,065 | 28,206 | 85,5 | 14,5 |
| 2017 | 60,633 | 98,040 | 80,700 | 17,340 | 37,407 | 71,4 | 28,6 |
| 2018 | 68,107 | 115,079 | 93,293 | 21,786 | 46,972 | 68,0 | 32,0 |
| 2019 | 78,580 | 125,335 | 101,317 | 24,018 | 46,755 | 69,4 | 30,6 |

Последовательные шаги введения в модель субсидии соответствующих нормативных условий в форме коэффициентов k_1 , k_2 , k_3 и k_4 (табл. 19.1) привели в финале к определению динамики роста производительности труда театров, который позволяет не только вылечить «болезнь Баумоля», но и обеспечить достаточный рост бюджетной субсидии для выполнения условий по нормативному росту оплаты труда. Выполненные расчеты способствуют также определению, на какие цели должны расходоваться дополнительные бюджетные средства.

Это нетрудно сделать, имея в виду, что прирост субсидии ΔS^t , отвечающий нормативным условиям N_1 и N_2 , должен

обеспечивать как нормативный рост зарплатных расходов, так и затраты на инновации, идущие на рост фондовооруженности театров в результате инвестиций в их материальные и нематериальные активы. Иначе говоря, расчетная величина прироста субсидии состоит в данной модели из двух частей, для обеспечения: нормативного роста заработной платы и незарплатных расходов (табл. 19.2).

В заключение отметим, что применяя в этой модели любые другие содержательно осмысленные варианты нормативных условий, отражающие целевые установки патерналистского государства, сформированные в результате общественного выбора, можно определить соответствующий этому выбору необходимый объем бюджетной субсидии. Эта же параметрическая модель может быть использована для получения прогнозных оценок субсидирования российских театров на среднесрочную перспективу.

ИНСТИТУТЫ БЮДЖЕТНОГО И ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Полтора столетия развития экономической теории после маржиналистской революции радикально изменили ее основное русло, «переплавив» концепцию предельной полезности и идеи равновесия в ядро неоклассической теории. Вместе с тем нельзя считать, что маржинализм обеспечил решение всего поля нерешенных проблем и спорных вопросов. Достаточно вспомнить «кейнсианство», «институциональную теорию» и «поведенческую экономику», которые в той или иной степени отказались от ряда исходных положений маржиналистской теории и выделились в самостоятельные разделы современной экономической науки. Не обеспечил маржинализм с его довольно жесткими постулатами и преодоление существующей ортодоксии в отношении расходов патерналистского государства в гуманитарном секторе экономики, где по-прежнему бал правит затратный подход.

В этом смысле содержательное определение категории бюджетной субсидии в виде денежного выражения социальной полезности опекаемых благ и построение на указанной основе ее *общей модели* для всех сфер гуманитарного сектора экономики не только создали эффективный инструментарий для обоснования соотношений рыночной и нерыночной части консолидированного дохода, но и, что не менее важно, продемонстрировали возможности учета в модели бюджетного финансирования *особенностей* научной, образовательной, культурной и медицинской деятельности.

20.1. Нормативные условия

Как было показано выше, общая модель бюджетной субсидии содержит ряд вариативных параметров, которые непосредственно связаны с особенностями различных видов опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики. Речь идет о нормах, которые могут использоваться для оценки социальной полезности соответствующих благ. Причем, кроме норм общего характера, природа которых обусловлена теоретическими закономерностями производства опекаемых благ, относящимися к динамике производительности труда, механизмам формирования заработной платы, конкретизация модели субсидии для отдельных видов интеллектуальной деятельности в гуманитарном секторе требует учета их особенностей. И это относится не только к существующим различиям в уже упоминавшихся «дорожных картах».

Следует подчеркнуть еще раз – в основе оценки социальной полезности всегда будут лежать нормативные установки. И, наверное, наиболее сложной задачей определения таких норм *не общего характера* является их установление для образования, медицины и здравоохранения, которые, с одной стороны, формируют важнейшие составляющие человеческого капитала, с другой – должны опираться на нравственные и этические принципы, с учетом социальных и возрастных характеристик населения. Поэтому исключительно важно, чтобы используемые в оценке социальной полезности нормы, отражали интересы всего общества и не были результатом произвола бюрократических решений. Только в этом случае предложенная модель бюджетной субсидии станет эффективным инструментом государственного финансирования гуманитарного сектора экономики.

Не может не найти в указанных нормах и отражение объективных различий в товарах и услугах гуманитарного сектора экономики, включая возможности индивидуального потребления и его длительность. В связи с этим следует обратить внимание на продукты академической науки, которые по своему содержанию, как было показано, принадлежат классу общественных товаров с их фундаментальными свойствами неисключаемости и несоперничества и неограниченной длительностью потребления. Указанные особенности продуктов академической науки обуславливают отсутствие позитивной цены, полное бюджетное финансирование

производства знания и компенсацию государственных расходов в форме налоговых доходов.

При этом распространение знания в форме результатов научных исследований, как уже отмечалось, формирует соответствующие рынки, где публикационные услуги принадлежат классу мериторных благ. В этом смысле они отличаются от культурных благ, также в основной своей массе являющимися мериторными, лишь длительностью потребления. Что же касается механизмов возмещения затрат производителей публикационных услуг и культурных благ, то они состоят из двух частей: общей модели бюджетной субсидии и системы норм, отвечающих особенностям указанных видов опекаемых благ. При этом длительность рассматриваемых услуг не оказывает прямого влияния на механизм финансирования, как, наверное, и на рыночные цены этих товаров и услуг (табл. 20.1).

Таблица 20.1. Общая схема финансирования гуманитарного сектора экономики

| Продукты гуманитарного сектора | Тип блага | Длительность потребления услуги | Форма бюджетного финансирования | Прямая оплата потребителей | Возвратная оплата потребителей |
|--|--------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|--|
| Продукты фундаментальной науки (знание) | Общественное благо | Неограниченное время | Полное финансирование | Нет | Нет |
| Научные публикации | Мериторное благо | Время приобретения услуги | Нормативная субсидия | По рыночной цене | Нет |
| Культурные блага | Мериторное благо | Короткий временной интервал | Нормативная субсидия | По рыночной цене | Нет |
| Услуги образования | Мериторное благо | Средний временной период | Нормативная субсидия | Бесплатно (небанковский кредит) | Дополнительный подоходный налог после окончания вуза |
| Продукты медицины и услуги здравоохранения | Мериторное благо | Неограниченное время | Нормативная субсидия | Бесплатно (страховка) | Страховые взносы |

Ситуация радикально меняется при рассмотрении продуктов образования, медицины и здравоохранения, которые также принадлежат классу мериторных благ, но обладают весьма существенной особенностью, связанной с длительным характером их потребления. Причем, если комплексные образовательные услуги

высшей школы потребляются в течение среднего временного периода — в общем случае от 4 до 6 лет, то услуги медицины и здравоохранения сопровождают человека в течение всей его жизни. Длительность потребления указанных видов опекаемых благ гуманитарного сектора обуславливает использование норм другого типа, которые, не изменяя общей модели субсидии, предполагают применение специальных механизмов оплаты соответствующих товаров и услуг их потребителями (табл. 20.1).

Оплата услуг большой длительности. В качестве примера рассмотрим услуги образования. Образование, как известно, относится к мериторным благам, «спрос на которые со стороны частных лиц отстает от желаемого обществом и стимулируется государством» посредством бюджетных субсидий и/или налоговых льгот производителям этих услуг (Musgrave, 1959, 1987). Обратим внимание на то общее, что есть во всех теоретических подходах к описанию услуг образования. И таким общим являются особенности оплаты услуг высшей школы.

Заметим также, что в качестве стандартного механизма обеспечения индивидуальной платы часто рассматриваются образовательные кредиты (Le Grand, Propper, Robinson, 1992. P. 87). Главный идеолог данного подхода, Милтон Фридмен, изначально предлагал объединенную схему финансирования высшего образования: для оплаты своего обучения студентам вузов предоставляется государственный образовательный кредит, который они погашают через подоходный налог (Friedman, 1962). В соответствии с радикальными взглядами Фридмена требовалось либо полное прекращение государственных расходов, либо их существенное сокращение. Этим «больны» многие налоговые и кредитные схемы, преследующие в качестве цели минимизацию государственных расходов на высшее образование (Высшее образование..., 2004. С. 100–105).

На практике это теоретическое положение *трактруется* в разных странах по-разному, и совершенно неодинаково относятся они к индивидуальной плате и государственным расходам на образование. Например, в начале XX столетия в ФРГ, Австрии и Италии пропорция государственных расходов на высшее образование и внебюджетных источников его финансирования, включая индивидуальную плату потребителей, составляла 90 к 10, в Великобритании,

Португалии и Финляндии – 80 к 20, Дании, Швеции и Ирландии – 70 к 30, в США – 50:50 (Бакулев, Демидов, 2003. С. 15). В России же складывается совершенно иная ситуация.

Пример 20.1. **«Необразованные не видят всех выгод образования»** – этим недугом в нашей стране страдают не только необразованные потребители, но и образованные экономисты, и чиновники, выталкивающие высшую школу из-под опеки государства. Следствием такой политики стало общее недофинансирование вузов. Стремясь выжить, государственные вузы увеличили число коммерческих студентов: их удельный вес в 1993 г. составлял 3,8%, в 1995 г. – 8,6%, в 1997 г. – 15,6%, в 1999 г. – 27,4%, в 2001 г. – 40,7%, в 2003 г. – 44,0% (Высшее образование..., 2004. С. 22). Такова статистика и главная тенденция, которая, по всей видимости, является доминантой реформы высшей школы и в современной России, где доля платных студентов перевалила уже 50%-ный порог.

Все это мотивирует разработку альтернативных предложений. Их важность обусловлена еще двумя обстоятельствами. Во-первых, в соответствии с экономической теорией образовательные услуги наряду с социальной имеют индивидуальную полезность, и потому сам факт установления индивидуальной платы вполне обоснован и соответствует мировой тенденции. Отметим, что до середины 80-х гг. высшее образование в странах Западной Европы в основном было бесплатным. Позже получила признание установка на введение индивидуальной платы за обучение, частично компенсирующей расходы производителей образовательных услуг. Эта общая тенденция нашла отражение во Всемирной декларации о высшем образовании для XXI в., предполагающей, что финансирование высшей школы основано на привлечении как государственных, так и частных средств. Данный подход был выработан на Всемирном форуме «Образование для всех», который состоялся в апреле 2000 г. в Сенегале (Егоров, 2004. С. 17).

Во-вторых, способ введения этой платы в 90-е гг. у нас в стране и нынешнее деление студентов на «коммерческих» и «бюджетных», нарушающее принцип доступности высшего образования для первых и превращающее вторых в «особенно равных среди равных», требуют реформирования сложившейся системы

финансирования высшей школы. Несмотря на все аргументы в пользу необходимости института «коммерческих» студентов, следует все же негативно оценить сложившееся положение, когда в государственных вузах они одновременно и вместе обучаются с «бюджетными» студентами.

Следует исключить практику, превращающую университеты и другие образовательные учреждения в банальные «торгобры». Кроме того, наличие средств не должно открывать двери вузов тем, у кого нет для этого соответствующих исходных знаний и навыков. Позитивный вектор рассматриваемой альтернативы может быть выражен формулой – «от неравенства в бесплатности к равенству в платности». Все поступившие в результате конкурсных экзаменов граждане России должны оплачивать свои образовательные услуги на основе равной для всех твердой ставки, не меняющейся в течение всего периода их обучения. При этом в зависимости от успехов в обучении и/или от имущественного положения студентов им могут устанавливаться стипендии и выделяться специальные гранты. И здесь имеет смысл обратить внимание на зарубежный опыт. Так, при введении в Австрии в 2000 г. индивидуальной платы за обучение была увеличена материальная поддержка неимущих студентов, а в Великобритании эта плата еще в 1997 г. была дифференцирована в зависимости от материального положения студентов (там же. С. 12–13).

Теоретический анализ, как уже отмечалось, позволяет установить, особенность образовательного блага – наличие *пролонгированного* процесса обучения (Рубинштейн, 2004б. С. 34–36). В этом контексте месячные, полугодовые и годовые денежные взносы студентов за обучение выглядят авансовыми платежами. С учетом сказанного центральным положением альтернативной реформы должна стать *замена любых форм предоплаты оплатой образовательных услуг после завершения обучения* в высшем учебном заведении. Очевидно, что реализация данного принципа порождает потребность в кредитных ресурсах, компенсирующих отсутствие авансовой платы студентов за обучение. Выполнение принципа оплаты образовательных услуг после завершения обучения означает в сущности предоставление студентам государственных вузов «личного социального образовательного кредита».

Ключевым положением здесь является сам механизм *небанковского* кредитования студентов, который определяется следующей формулой: *кредитование студентов суть дополнительное бюджетное финансирование вузов.*

Финансовым источником «возвратной платы» за высшее образование российских граждан может (должна) служить оплата труда (доходы) выпускников государственных вузов. Это положение является одновременно и одной из целей реформы. Вместе с тем указанная норма может начать эффективно «работать» лишь при достижении достаточно высокого уровня оплаты квалифицированного труда.

С учетом этого целесообразно предусмотреть переходный период, в течение которого бремя «возвратной платы» распределяется между работодателем, использующим квалифицированный труд, и наемным работником, являющимся выпускником одного из государственных вузов. В самом первом приближении долевое участие работодателя и наемного работника в «возвратной плате» за приобретенное им высшее образование может определяться снижением доли первого по мере роста доходов второго.

С учетом таких факторов, как разный профессорско-преподавательский состав высших учебных заведений, их техническое оснащение, бытовые условия жизни студентов и в целом имеющиеся отличия в качестве предоставляемых образовательных услуг, включая традиции и «бренд» учебного заведения, «возвратная плата» должна зависеть от категории вуза и уровня его расходов на обучение одного студента. Для решения этой, сугубо прагматической, задачи необходимо построить типологию высших учебных заведений России, разделяющую их по указанным признакам на 4–5 групп.

В качестве компенсации части государственных расходов на образование (погашение небанковского кредита) каждый выпускник вуза, ставший наемным работником, и его работодатель вносят в соответствующей пропорции «возвратную плату» в государственный бюджет. При этом указанные расходы могут быть распределены на период от 10 до 15 лет.

Рассматривая образование в качестве фактора повышения рыночной стоимости труда, размер «возвратной платы» следует

устанавливать также в зависимости от дохода выпускника. Чем лучше образование, тем больший доход получает выпускник вуза, тем большие средства возвращаются государству. Важна и обратная сторона медали — если вузовский выпускник получил малооплачиваемую работу или остался без нее, то возвращаемые государству средства должны быть минимальными либо вовсе нулевыми.

«Возвратная плата» образовательных услуг наемным работником может осуществляться в виде *маркированного налога на доходы физического лица, и тем самым* участие работодателя в оплате указанных услуг может производиться в форме *отчислений в специальный фонд высшего образования*. «Возвратная плата» предпринимателя, получившего высшее образование, производится одновременно по двум каналам: в виде маркированного налога на доходы физического лица и в форме отчислений в специальный фонд высшего образования.

С учетом сказанного ставка маркированного налога на доходы физического лица, как и ставка отчислений в специальный фонд высшего образования, устанавливается дифференцированно по группам вузов и уровню доходов их выпускников, исходя из следующей общей закономерности: чем ниже уровень образовательных услуг и выше доход выпускника вуза, тем меньше должна быть суммарная ставка налогов и отчислений.

Ключевое положение предлагаемых изменений — введение платности высшего образования, имеет свои негативные и позитивные стороны. Главное, всегда очень трудно воспринимать любую новацию, ухудшающую условия жизни людей, тем более когда реформа проводится в условиях относительной бедности населения. В каком-то смысле несколько «подслащает пилюлю» тот факт, что оплата высшего образования частично перекладывается на работодателей и, главное, распределяется на период до 15 лет, и ее источником являются будущие доходы студента. Тем самым нынешние бюджеты домохозяйств не страдают. И все же неприятным моментом являются возникающие у студента «долговые обязательства».

Позитивной стороной осуществления этой нетривиальной меры является увеличение объема финансовых ресурсов высшей школы при одновременной реализации общего принципа справедливости. Единственным критерием поступления в вуз должен стать

уровень подготовки абитуриентов, сдавших конкурсные экзамены. При этом введение дифференцированной платы за высшее образование (чем выше уровень вуза, тем выше и ставка маркированного налога на будущие доходы студента) приведет к тому, что решение молодого человека (или его семьи) поступать в тот или иной вуз будет более ответственным. Дифференцированная плата за высшее образование поможет также несколько выровнять спрос на услуги различных вузов.

Нормы общественного выбора. Нетрудно обнаружить определенную близость «небанковского кредитования» потребителей образовательных благ с медицинским страхованием, составляющим основу здравоохранения, для услуг которого также характерна большая длительность. При этом отличительной особенностью последнего является потребление медицинских товаров и услуг в течение всей жизни человека при неопределенности обращения к услугам медиков и его дискретном характере. Указанная особенность обуславливает собственную специфику здравоохранения, где одной из важнейших норм, формирующих систему страхового финансирования, является принцип солидарности, когда здоровый платит за больного.

Полагаем, что нерешенных вопросов здесь гораздо больше, чем решенных. Есть и фундаментальная этическая проблема. В концентрированном виде она описывается известной ситуацией, когда появляются лекарственные средства, позволяющие избежать смерть человека, но их цена оказывается запредельно высокой. Как же быть с главной этической нормой, что «высшей ценностью является человеческая жизнь»? Ответ «trade-off» вряд ли может устроить. Но и в менее сложных случаях вопрос о компромиссе в здравоохранении — это почти неразрешимая проблема. Может ли вообще существовать такая граница затрат, выше которой государство вправе отказаться от медицинской помощи больным людям?

Несколько в другой плоскости и не в такой предельно моральной форме этот же вопрос проявляется в установлении упоминавшихся выше «дорожных карт» для динамики производительности и заработной платы, обуславливающих уровень бюджетной субсидии, а тем самым, и соотношение рыночной и нерыночной составляющих финансирования производства опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики. При этом природа различий

в динамике и соотношениях указанных показателей в научной, образовательной, культурной и медицинской деятельности, устанавливаемых «дорожными картами», в принципе не имеет объективной основы и определяется ценностными соображениями, отражающими интересы патерналистского государства.

20.2. О многоканальной системе финансирования

Мы живем в турбулентном мире и часто в условиях реформирования практически всех сфер, в которых производятся, распространяются, сохраняются и потребляются продукты гуманитарного сектора экономики — товары и услуги науки, культуры, образования и медицины, объективно нуждающиеся, как уже было показано, в ресурсах бюджетного финансирования. К сожалению, реформы эти проводятся в основном с плохо просчитанными результатами и без выполнения самых необходимых требований, предъявляемых к подобным проектам (Полтерович, 2007; Рубинштейн, 2015). Последствия таких институциональных трансформаций — ухудшение образования, развал Российской академии наук и нависший дамоклов меч над всем гуманитарным сектором, который в ближайшие годы может потерять и без того недостаточные бюджетные средства.

В связи с этим особую значимость приобретают исследования, посвященные поиску моделей финансирования производства продуктов науки, образования, культуры и здравоохранения. При этом остаются недостаточно разработанными проблемы эффективности инвестиций в гуманитарный сектор экономики, вопросы определения экстерналий и ряда косвенных эффектов, включая их измерение в смежных отраслях, влияния на экономическое развитие и формирование человеческого капитала. Наконец, все большую актуальность приобретают институты общественной поддержки науки, культуры, образования и здравоохранения, основанные на прямом участии граждан в распределении бюджетных средств, и внебюджетные формы финансирования опекаемых благ.

Диверсификация источников финансирования. Мировая практика не знает стран, отказывающихся от поддержки гуманитарного сектора экономики. И при всем отличии применяемых механизмов речь всегда идет о распределении «усилий» между

бюджетом и внебюджетными источниками финансирования этого важного сектора экономики.

В США, например, наряду с прямыми бюджетными ассигнованиями приоритет отдан стимулирующим налоговым механизмам. При этом недополученные налоговые доходы государства превышают часто бюджетное финансирование культуры, науки и образования ряда странах. В Германии и Франции, наоборот, основу финансовых ресурсов гуманитарного сектора составляют бюджетные ассигнования. Англия подарила миру принцип «вытянутой руки». В Эстонии более двадцати лет применяется Закон о Kultuurkapital, предусматривающий наличие бюджетного фонда поддержки гуманитарного сектора и отчисления в него части доходов игорного, табачного и алкогольного бизнеса.

В Италии действует беспрецедентный закон, устанавливающий отчисления от прибыли сберегательных банков в региональные фонды поддержки культуры, науки и образования. Наконец, во многих странах Европы введены специальные налоги на доходы от проведения лотерей, игорного бизнеса, а также отчисления от доходов с продажи чистых кассет и бытовой аудио- и видеотехники в пользу гуманитарного сектора.

С учетом мирового опыта представляется целесообразной трансплантация многих из этих успешных институтов, уже зарекомендовавших себя в европейских странах ближнего и дальнего зарубежья, в экономическую практику нашей страны (Рубинштейн, 2007. С. 52–55). В целом же применение того или иного механизма общественной опеки, их эффективной комбинации зависит от множества конкретных обстоятельств.

Развитие рыночных отношений создает широкие возможности для стимулирования производства опекаемых благ в целесообразных для общества объемах и надлежащего качества, а также привлечения дополнительных финансовых ресурсов в гуманитарный сектор экономики. С этой целью целесообразно предоставление налоговых льгот государственным и муниципальным учреждениям гуманитарного сектора, физическим и юридическим лицам, а также тем участникам производства продуктов науки, культуры, образования и медицины, кто вкладывает собственные средства в развитие гуманитарного сектора экономики.

Речь идет о широком спектре бюджетных инструментов, включая налоговый протекционизм, направленных на стимулирование благотворительной деятельности экономических агентов и населения в пользу науки, культуры, образования и здравоохранения с использованием маркированных налогов и института прямого участия граждан в распределении бюджетных средств – индивидуальных бюджетных назначений («процентная филантропия»). В качестве примера таких институтов многоканальной системы финансирования гуманитарного сектора ограничимся в дальнейшем рассмотрением культурной деятельности (рис. 20.1).

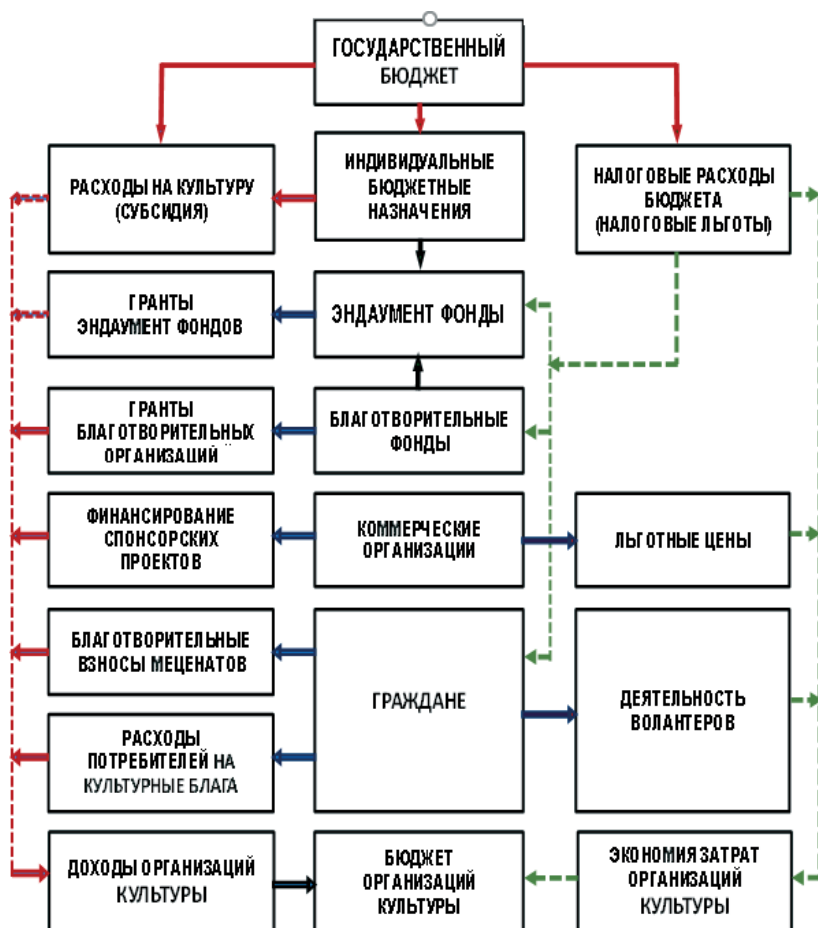


Рис. 20.1. Общая схема финансирования

Налоговый протекционизм. Его основным направлением, стимулирующим создание, сохранение, распространение и потребление культурных благ, является предоставление льгот: по налогу на доход физических лиц – потребителей культурных благ и фрилансеров, участвующих в создании художественных ценностей, в форме сокращения налогооблагаемого дохода; по налогу на прибыль государственных и негосударственных организаций культуры в форме нулевой ставки; по налогу на прибыль организаций, занимающихся культурной деятельностью или благотворительностью в сфере культуры, в форме сокращения налогооблагаемой прибыли.

Маркированные налоги – это специальные налоги, предусматривающие прямое направление в сферу культуры доходов от конкретных видов налогов и сборов. Их перечень должен устанавливаться налоговым законодательством или иными нормативными актами. В качестве таких налогов, поступления от которых направляются в сферу культуры, могут использоваться налоги от доходов государственной лотереи, тотализаторов и букмекерских контор, туристический налог, налог на доходы от проката зарубежных кинофильмов, отчисление от сметной стоимости строительства или реконструкции общественных объектов, акцизные сборы на табак и алкоголь и пр.

Институт индивидуальных бюджетных назначений предусматривает возможность свободного выбора приоритетных направлений расходования небольшой части (в пределах 2%) уплачиваемого налога, реализующего право налогоплательщиков самостоятельно решать, какие виды культурной деятельности имеют приоритет. Содержательной доминантой этого института является прямое участие граждан в распределении бюджетных средств, их превращение в субъектов культурной политики. В основе этого механизма лежит практика ряда европейских стран, в соответствии с которой отчисления с подоходного налога направляются на социально-культурные нужды.

Следует подчеркнуть, что число стран, где используется этот весьма эффективный институт гражданского общества, постепенно возрастает, как и растет число физических лиц, желающих заниматься «процентной филантропией». Расчеты показывают, что если в России этой возможностью воспользуется меньше 10%

россиян, потребляющих культурные блага, то объем дополнительных средств, поступающих в сферу культуры, составит около трети ее совокупного бюджета. Отметим особо, что введение маркированных налогов и института индивидуальных бюджетных назначений может существенно увеличить приток финансовых ресурсов в сферу культуры и стать дополнительным регулярным источником поддержки культурной деятельности, если будет использована стратегия «тратить не растрачивая, накапливать».

Фонд целевого капитала. В России с принятием в 2006 г. Федерального закона № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» появилась возможность для формирования этого института дополнительной поддержки организаций образования, культуры, науки, искусства, архивного дела и др. Механизм эндаумент-фондов, реализующий стратегию «тратить не растрачивая, накапливать», уже доказал свою эффективность в обеспечении стабильного источника финансирования гуманитарных программ. Однако из-за нехватки финансовых ресурсов данная модель пока развивается очень медленно.

Система эндаумент-фондов в сфере культуры. В проекте «Закона о культуре» предлагалось формирование эндаумент-фондов на региональном и федеральном уровне для различных видов культурной деятельности (театр, филармоническая музыка, музеи, кинематограф, библиотеки, наследие, художественное образование и др.). Для их обеспечения достаточными финансовыми ресурсами, кроме традиционных источников формирования целевого капитала, может быть предусмотрен механизм его пополнения за счет поступлений от маркированных налогов и индивидуальных бюджетных назначений.

В этом случае ежегодные взносы от «процентной благотворительности» будут сохраняться и накапливаться в соответствующих эндаумент-фондах, обеспечивая возрастающий инвестиционный доход от целевого капитала, направляемый на поддержку культурной деятельности. Следует подчеркнуть, также, что, в отличие от бюджетных субсидий, указанные средства должны распределяться исключительно на конкурсной основе в виде соответствующих грантов.

Поддержка различных типов организаций. Государственные и муниципальные учреждения культуры могут использовать все

виды источников многоканальной системы финансирования: получать бюджетные субсидии на выполнение государственного задания; участвовать в открытых конкурсах на финансирование соответствующих проектов и программ, организованных Министерством культуры и региональными органами управления культурой; участвовать в конкурсах на получение грантов соответствующих эндаумент-фондов; пользоваться всеми видами налоговых льгот, установленных законодательством.

Другие некоммерческие организации, осуществляющие культурную деятельность, могут участвовать в открытых конкурсах на финансирование соответствующих проектов и программ, организованных Министерством культуры и региональными органами управления культурой, а также принимать участие в конкурсе грантов эндаумент-фондов и пользоваться всеми видами налоговых льгот, установленных для некоммерческих организаций. Коммерческим организациям предоставляются налоговые льготы исключительно в рамках их благотворительной деятельности в сфере культуры.

В заключение отметим, что ядро общественной поддержки культуры представляет собой комбинацию четырех основных институтов:

- дифференцированных бюджетных ассигнований. Их объем устанавливается на основе параметрической модели субсидии в бюджетах всех уровней, обеспечивающих выполнение государственных обязательств перед потребителями культурных благ и работниками культуры;
- индивидуальных бюджетных назначений («процентная филантропия») — обеспечивает непосредственное участие граждан в распределении бюджетных средств, выборе направлений расходования небольшой части налоговых доходов государства;
- маркированных налогов — предусматривает прямое направление в сферу культуры доходов от конкретных видов налогов и сборов, перечень которых должен устанавливаться базовым законодательством о культуре или иными нормативными актами;

- эндаумент-фондов — позволяет накапливать поступления от маркированных налогов и индивидуальных бюджетных назначений с целью извлечения возрастающего текущего дохода от целевого капитала, направляемого на поддержку культурной деятельности в форме конкурсного финансирования грантов.

Резюмируя, подчеркнем, что предложенную систему экономического регулирования культурной деятельности, характеризующую в основном институты общественной поддержки культуры, можно рассматривать в качестве модельной для всех видов опекаемых благ гуманитарного сектора экономики. С определенной адаптацией к конкретным условиям функционирования науки, образования и здравоохранения она может стать основой для соответствующих институциональных реформ.

МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ V

5.1. Ключевые понятия

Гуманитарный сектор — совокупность объектов, чья деятельность обеспечивает производство и потребление основной части продуктов науки, образования, культуры и медицины

Дилемма общественных благ — противоречие между интересами создателей знания, занятых интеллектуальной деятельностью в сферах науки, культуры, образования и медицины, и заинтересованностью общества в его распространении

Интеллектуальная деятельность — создание ценности, которая не всегда получает комплексную экономическую оценку

Человеческий капитал — сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка

Нематериальные активы — это активы, у которых отсутствует физическая форма

Консолидированный доход — сумма выручки от рыночных продаж и бюджетной субсидии производителей опекаемых благ

Полная производительность — отношение величины консолидированного дохода к числу занятых

Налоговый протекционизм — предоставление льгот: по налогу на доход физических лиц — потребителей культурных благ и фрилансеров, участвующих в создании художественных ценностей в форме сокращения налогооблагаемого дохода; по налогу на прибыль государственных и негосударственных организаций культуры в форме нулевой ставки; по налогу на прибыль организаций, занимающихся культурной деятельностью или благотворительностью в сфере культуры в форме сокращения налогооблагаемой прибыли

Маркированные налоги — это специальные налоги, предусматривающие прямое направление в сферу культуры доходов от конкретных видов налогов и сборов

Институт индивидуальных бюджетных назначений — механизм, предусматривающий возможность свободного выбора приоритетных направлений расходования небольшой части (в пределах 2%) уплачиваемого налога, реализующего право налогоплательщиков самостоятельно решать, какие виды культурной деятельности имеют приоритет

Целевой капитал — денежные средства, предназначенные для использования в некоммерческих целях, преимущественно для финансирования организаций, работающих в сфере образования, медицины, культуры, науки, первоначально пожертвованные в фонд целевого капитала и переданные управляющей компании в доверительное управление, доходы от которого направляются на цели, определенные уставными документами и жертвователями

5.2. Контрольные вопросы

1. Какие отрасли входят в гуманитарный сектор экономики?
2. Что такое нематериальные активы организации?
3. В чем состоит ключевая идея концепции совокупного дохода учреждений?
4. Как рассчитывается композитный индекс цен?
5. Опишите три принципа соответствия в модели бюджетной субсидии.
6. Опишите общую схему финансовой поддержки культуры.
7. Дайте определение налоговых расходов и назовите примеры.
8. Опишите механизм функционирования института индивидуальных бюджетных назначений.
9. Дайте определение маркированных налогов и назовите примеры.
10. Опишите принципы работы эндаумент фонда.

5.3. Рекомендуемая литература к семинару №5

- Гуманитарный сектор патерналистского государства / Под ред. А.Я. Рубинштейна. СПб.: Алетейя, 2023.
- Рубинштейн А.Я. Финансирование опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики (опыт институционального исследования) // Экономическая наука современной России. 2019. N 86(3). С. 62–77.
- Рубинштейн А.Я. «Мнимый больной» или каким должно быть финансирование опекаемых благ // Экономический журнал ВШЭ. 2020. № 24(3). С. 434–464.
- Рубинштейн А.Я., Славинская О.А., Бураков Н.А. К вопросу финансирования опекаемых благ в сфере культуры, образования и науки // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2019. №3. С. 9–31.

ЧАСТЬ VI

ОБЩЕСТВО
И ГОСУДАРСТВО

ПРЕАМБУЛА VI

В исторической динамике развития общества, когда политико-экономическое устройство государства формировалось по аналогии с домашним хозяйством и переносом имманентных ему норм в публичный дискурс, менялся и патернализм, который из патриархально-семейной формы превращался в *государственный патернализм*. Речь идет о стремлении государства обеспечить реализацию собственных интересов посредством использования власти принуждения, что так или иначе ограничивает свободу индивидуумов (Рубинштейн, Гринберг, Городецкий, 2022). При этом государственный патернализм отличается, как правило, от патриархальной модели, во-первых, *коллективным* характером генерирования интересов государства и, во-вторых, возможностями *демократизации* самого процесса их формирования.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПАТЕРНАЛИЗМ

Главный акцент в заключительной части учебника «Экономика культуры» сделан на специальном разделе теории опекаемых благ, посвященном патерналистскому государству, его целям, механизмам их формирования и реализации, а также возможным ошибкам патерналистских решений и рискам регресса государственности. При этом указанная теория позволяет с новых позиций взглянуть на само государство, экономические аспекты его деятельности, систему управления и патерналистские установки.

Учитывая путь, который прошла теория опекаемых благ, — от принципов «Экономической социодинамики» (Гринберг, Рубинштейн, 1998; Grinberg, Rubinshtein, 2005) до концепции изъёмов смешанной экономики (Rubinshtein, 2016; Рубинштейн, 2017f) — имеет смысл сформулировать предпосылки, определившие ее место в экономической науке. В этом контексте обозначим, от каких стандартных положений отказывается теория опекаемых благ и что предлагает она взамен. Выделим три предпосылки, лежащие в основании данной теории, обусловленные ее отказом от:

- абсолютной способности рынка к саморегулированию в пользу активности государства, направленной на устранение рыночных провалов, перераспределение богатства и финансирование производства и потребления опекаемых благ культуры, науки, образования и здравоохранения (Социальный либерализм, 2016);
- стандартного понимания нерационального поведения индивидуумов в пользу их субъективной рациональ-

ности (*Masblur*, 1982. P. 42) и трактовки иррациональности как оценки патерналистского государства, обладающего собственными предпочтениями (*Гринберг, Рубинштейн*, 2013);

- парадигмы «благотворящего государства» в пользу гипотезы о его активности, чреватой потерями благосостояния и провалами государства (*Krueger*, 1990; *Winston*, 2006; *Городецкий*, 2016).

21.1. О государственной активности

Споры об активности государства почти всегда носят нормативный характер — речь идет о том, почему ее надо увеличивать или, наоборот, ограничить. Обсуждаются часто и вопросы, в какой мере общество свободно в своем маневре и есть ли здесь какие-нибудь объективные границы.

О «концепции порядка». Такой концепт государства представлен в ряде теоретических построений, наследующих идеи Фридриха фон Хайека, в которых государство расценивается как *порядок*, обеспечивающий координацию и согласование деятельности множества экономических агентов, преследующих собственные цели, в итоге чего и формируются интересы общества как такового. Принципиально другой подход представлен в концепции экономической социодинамики и теории опекаемых благ, фундаментальным положением которых является тезис о существовании интереса общества, не сводимого к предпочтениям индивидуумов.

Этот важный принцип противоречит базовому постулату неоклассики — методологическому индивидуализму. Вместе с тем более детальный взгляд на указанное противоречие позволяет обнаружить, что условие сводимости общественного интереса к интересам индивидуумов базируется на предпосылке о наличии совершенной институциональной среды. В качестве таковой рассматривается рынок, где интересы индивидуумов, взаимодействующих с другими акторами, гармонизируются и трансформируются в интерес общества в целом. Ситуация радикально меняется, если эта гипотеза оказывается неподтвержденной. При таких обстоятельствах нет оснований утверждать, что интересы «своекорыстно» действующих

индивидуумов трансформируются в их совокупный интерес, являющийся интересом общества как такового.

Государство. Идеи камерализма, в соответствии с которыми государство рассматривается как участник рынка, стремящийся к росту общественного благосостояния, наследовала немецкая финансовая наука, в которой основной акцент был сделан на общественных потребностях. Данное обстоятельство, как известно, послужило отправной точкой для мериторики Ричарда Масгрейва, обусловившей начало современного этапа развития теории общественных финансов. При этом в новаторской теории Масгрейва было дано обоснование разделения общественных потребностей на две ветви: «социальные потребности», отражающие предпочтения индивидуумов, и «мериторные потребности» общества как такового.

Наследницей мериторики стала теория опекаемых благ, в которой положение о разделении потребностей общества было закреплено в существовании автономного интереса государства, не сводимого к предпочтениям индивидуумов. И на новом витке исторической спирали появляется *патерналистское государство*, которое выступает в качестве самостоятельного рыночного игрока, действия которого направлены на максимизацию его собственной функции полезности. С учетом этого необходимо рассматривать и другую природу общественного интереса, представляя государство не как «порядок», а в качестве автономного участника рынка, использующего имеющиеся у него ресурсы для достижения интересов, декларируемых им от имени общества. В ином свете здесь проявляется старый сюжет о рациональности и нерациональности индивидуумов, который Масгрейв исследовал в своей теории, обосновывая «мериторный патернализм».

О патернализме. Парадигма патернализма предполагает наличие «благожелательного» и даже «благотворящего» государства, активность которого всегда направлена на реализацию общественных интересов. Такая предпосылка, однако, была оспорена в рамках теории общественного выбора, представители которой продемонстрировали реальные случаи негативных последствий реализации патерналистских установок — нерыночных провалов (nonmarket failure) или провалов государства. В более общем случае следует говорить о комбинации изъянов общественного выбора и нерациональных

действий бюрократии, вызывающей потери общественного благосостояния.

О гражданском обществе. В этом контексте возникают вопросы о соотношении общества и государства. Насколько государство адекватно отражает интересы общества, не узурпируют ли элиты государственную власть, не подменяют ли они общественные интересы своими собственными, генерируя потери благосостояния отдельных людей и общества в целом? Эти вопросы остаются открытыми и, пожалуй, самыми дискуссионными. Причем в отличие от провалов рынка, вызывающих государственную активность, провал патерналистского государства, являющийся непосредственным следствием этой активности, требует совершенно иных действий, направленных на демонополизацию процессов формирования нормативных установок, введение процедур, ограничивающих произвол бюрократии.

«Многие экономисты являются либертарианцами и считают термины «патернализм» или «патерналистский» оскорбительными... Это, безусловно, их заблуждение, и заключается оно в том, что жизнеспособные альтернативы патернализму не существуют» (*Sunstein, Thaler, 2003. P. 1175*)¹. В реальном мире нет условий, когда механизмы саморегулирования способны действовать безошибочно, не допуская изъянов рынка. Иначе говоря, государственная активность навсегда остается элементом экономических отношений и никогда не может исчезнуть, разве что в мечтах антиэтатистов или в абстрактных моделях, где выполняется совокупность неких *идеальных* условий. При этом неоклассическая теория не дает удовлетворительного описания такого поведения государства. Поиск же адекватных объяснений толкает к пересмотру некоторых базовых предпосылок и на этой основе — к модификации самой теории.

21.2. Homo economicus

Начнем с фундаментального принципа поведения «экономического человека», объединившего в себе австрийский методологический субъективизм, в соответствии с которым индивидуальные предпочтения принимаются как данность,

1. Такова позиция представителей поведенческой экономики и создателей концепции нового патернализма, один из авторов которой в 2017 г. стал нобелевским лауреатом. См., также: (*Белянин, 2018. С. 5–25*).

с неоклассическим допущением, что каждый индивидум действует рационально, т. е. выбирает лучший вариант, оптимизирующий его благосостояние.

При этом, как свидетельствует теория, рациональное поведение индивидумов может приводить к потерям благосостояния из-за «несовершенной» институциональной среды (Майерсон, 2010. С. 29). Изменение же правил игры, в соответствии с патерналистским решением государства, способно подтолкнуть индивидумов к выбору такой доминирующей стратегии, которая обеспечивает Парето-эффективное равновесие. Если все же возникают потери общественного благосостояния или неудовлетворительным оказывается распределение богатства, они объясняются изъянами рынка и служат обоснованием активности государства, направленной на их устранение. В рамках методологии Дж. Нэша любые виды активности государства, направленные на устранение изъянов рынка, могут описываться в терминах модернизации институциональной среды.

Не развивая этот известный сюжет «институциональных» и «распределительных» провалов рынка, которые были подробно обсуждены в предыдущих лекциях, подчеркнем, что благосостояние общества обуславливается предпосылкой *рационального* поведения экономических агентов. При этом действия индивидума являются рациональными в том смысле, что из доступных вариантов он выбирает тот, который будет в наибольшей степени отвечать его предпочтениям.

Формальное определение рациональности экономических агентов предполагает следующие допущения: наличие полной информации, полнота предпочтений, их транзитивность и неизменность. Вместе с тем, как отмечает Марк Блауг, «...в общем случае невозможно исключить поведение, движимое минутным импульсом, привычкой или даже забывчивостью, что разрушает всякое представление о последовательной системе предпочтений» (Блауг, 2004. С. 351). Это позволяет говорить о возможности выбора неоптимального варианта — «...в лучшем случае мы можем находить удовлетворительное решение» (Simon, 1957. Pp. 14–15), обуславливающее определенные потери.

Регулярная критика тезиса о рациональном поведении экономических агентов сопровождается данным онтологический

принцип всю его последующую историю. Первая значимая ревизия принципа рациональности связана с отказом от предпосылки полной информации и была изложена в работах Дж. Катоны и Г. Саймона (*Katona, 1951; Simon, 1955*). Последний подверг сомнению способность людей правильно оценивать свой выбор (*Simon, 1955*). Он же ввел в научный оборот утвердившуюся в литературе категорию «ограниченная рациональность»: «Люди предполагаются намеренно рациональными, но обладающими этой способностью в ограниченной степени» (*Саймон, 1993*).

Дальнейшее ослабление принципа рационального поведения экономических агентов нашло отражение в различных теориях. Так, после работ Дж. Катоны и Г. Саймона указанный тренд наблюдался в поведенческой экономике, концепции мериторных благ, модели Х. Марголиса, концепции нового (либертарианского и асимметричного) патернализма, где фактически было снято табу с нерационального поведения индивидуумов, что позволяет говорить еще об одном изъяне рынка — «поведенческом провале»². Речь идет о существовании неэффективных равновесий и потерях общественного благосостояния из-за нерационального поведения экономических агентов.

При этом в теории общественных товаров поведенческий провал признавался лишь косвенно — объясняя «фрирайдерство», Пол Самуэльсон ввел в научный оборот «ложный сигнал индивидуумов об отсутствии спроса на общественное благо» (*Samuelson, 1954*). В мериторике же Ричарда Масгрейва были описаны стандартные случаи поведенческого провала (*Musgrave, 1959; Musgrave, Musgrave, Kullmer, 1994*) и активности государства, направленной на его устранение. Речь идет о вмешательстве государства в потребительские предпочтения с явно выраженным мериторным патернализмом (*D'Amico, 2009*). Следует подчеркнуть также, что признание самого факта *нерационального* поведения вынуждает рассматривать и такое поведение индивидуумов, которое можно считать *рациональным*.

Как бы ни объяснять подобную двойственность, подчеркнем главное — сам факт дестабулирования нерационального

2. См. также: (*Капелюшников, 2016. С. 301*).

поведения экономических агентов означает одновременно факт признания возможности поведенческого провала и легитимацию патернализма в действиях государства, направленных на его устранение. В мериторике, модели Марголиса и новом патернализме — это поддержка «рационального антипода».

Заметим, что теория благосостояния, опирающаяся на рациональность индивидуума, считает, что патернализм подрывает либеральную доктрину. В определенном смысле это действительно так, но лишь в той мере, в какой принцип рационального поведения можно считать универсальным. При этом в последние 40–50 лет появились исследования в области поведенческой и экспериментальной экономики, в которых получено множество эмпирических подтверждений нерационального поведения людей. В результате накопилась представительная коллекция «аномалий», демонстрирующих примеры поведения индивидуумов, не только склонных ошибаться, но и делающих ошибки регулярно (*Kahneman, Tversky (eds.), 2000; Thaler, 2000; Канеман, Тверски, 2003; Павлов, 2007, 2011*)³.

Об «истинных предпочтениях». Указанные обстоятельства потребовали ответа: эмпирические факты, не вписывающиеся в границы стандартной теории, нуждались в объясняющей интерпретации. Следует подчеркнуть, что на этом поприще поведенческие экономисты лишь продолжили мериторную аргументацию, основанную на идее множественности «я», усилили ее и превратили в свой главный методологический прием (*Thaler, Shefrin, 1981; Sunstein, Thaler, 2003*). Иначе говоря, они также признали поведенческий провал рынка, сохраняя и развивая тем самым патерналистский тренд.

При этом государственная активность в этих теориях обосновывается с очевидным индивидуалистическим уклоном. Так, мериторика, поведенческая экономика, а также выросшие из них либертарианский (*Sunstein, Thaler, 2003, 2009*) и асимметричный

-
3. Особый вклад в эти разработки принадлежит Ричарду Талеру, работы которого «... были оценены по заслугам ... именно ему было предложено вести в «Journal of Economic Perspectives» рубрику «Аномалии», посвященную различным отклонениям от предсказаний классической экономической теории и их поведенческим объяснениям» (*Белянин, 2018. С. 15*). Надо обратить внимание также на прекрасный аналитический обзор Р. Капелюшников, опубликованный в 2013 г. в двух номерах журнала «Вопросы экономики»- (*Капелюшников, 2013а, б*), и позднее — в книге (*Капелюшников, 2016*).

(Camerer, Issacharoff, Loewenstein, O'Donoghue, Rabin, 2003) патернализм, исходят из того, что «мягкие» действия государства направлены на создание условий для свободного потребительского выбора в соответствии с «истинными предпочтениями» самих индивидуумов.

Государство, по мнению лидеров этого направления, ничего не навязывает, а лишь подталкивает индивидуумов к принятию решения, в основе которого лежит не интерес первого, но их понимание «счастья». Особенностью данной конструкции они считают то, что политика подталкивания «*nudge*» устраняет противоречие между патернализмом и свободой выбора (Sunstein, Thaler, 2003. P. 1188). Как бы ни относиться к этому выводу и его критике (Капелюшников, 2016. С. 319–333), отметим главное. Даже если предположить, что государство имеет представления об «истинных предпочтениях» индивидуумов, то и в этом случае можно говорить только о таком понимании самого государства (его представителей), оценивающего поведение индивидуумов как нерациональное.

Таким образом, речь идет исключительно о нормативном содержании рациональности и поведенческого провала, об активности патерналистского государства, направленной на коррекцию поведения индивидуумов в соответствии с его собственными установками «как должно быть». В этом контексте неважно, какое содержание вкладывает патерналистское государство в свои представления об «истинных предпочтениях» индивидуумов. Как подчеркивал Марголис: «Наблюдатели могут считать поведение человека вредным для него самого, при том, что оно является субъективно рациональным» (Margolis, 1982. P. 14). Особую ситуацию рассматривают макроэкономисты. Причем в исходной кейнсианской методологии допускалось нерациональное поведение экономических агентов, вытекающее непосредственно из неполного использования ресурсов. Возможность длительного равновесия при неполном использовании ресурсов, обуславливает необходимость государственного регулирования (Мэнкью, 1994; Бланишир, 2010).

Новые же кейнсианцы исходят из того, что, несмотря на негибкость цен и заработных плат в краткосрочном периоде, в длительной перспективе рыночная экономика стремится к равновесию с полным использованием ресурсов, а экономические агенты,

действуя в соответствии с рациональными ожиданиями, оптимизируют во времени свое поведение (Ромер, 2014)⁴. Однако учитывая, что период с неполным использованием ресурсов может затянуться, новые кейнсианцы также признали необходимость активного макроэкономического регулирования⁵.

Рассматривая оба подхода в поведенческой оптике, можно сопоставить присущую каждому из них направленность государственной активности. Если, в соответствии с традиционным кейнсианством, регулятор создает условия и тем самым «подталкивает» нерациональных экономических агентов к рациональному поведению, то возникает естественный вопрос, что же стимулирует государство с точки зрения новых кейнсианцев, методология которых опирается на рациональность агентов.

Ответом на него служит следующее объяснение: даже когда вмешательство государства направлено на минимизацию отклонения от равновесия или ускорение возврата к нему, то и в этом случае добиться поставленных целей можно лишь через изменение поведения экономических агентов. Воздействуя на их поведение, регулятор, фактически, оценивает поведенческий провал как нерациональные действия, поскольку они чреватые в отдельные моменты времени потерями благосостояния. Иначе говоря, и новые кейнсианцы допускают возможность некой эпизодической нерациональности поведения экономических агентов и наличия «истинных предпочтений», к которым их подталкивает государство посредством соответствующего регулирования их деятельности.

Можно по-разному называть такие действия государства, избегая использование категории «патернализм». Вместе с тем, если выйти за пределы привычной для этой категории патриархальной «отцовской заботы» государства о своих гражданах, избегая как негативную коннотацию данного понятия, так и его гуманитарную интерпретацию в контексте социальной защиты, и взглянуть на

-
4. «Новые классические макроэкономисты, как Сарджент и Лукас, например, рассматривают любую попытку ввести в экономическую модель параметры, не мотивированные индивидуальной оптимизацией, как «корректировку adhoc», то есть поправку, введенную для конкретной цели и не имеющую более широкого обоснования» (Блауг, 2004. С. 350).
 5. Здесь имеет смысл обратить внимание на работу О. Замулина «Обзор новокейнсианской экономической теории с применениями к России» (Замулин, 2002).

указанные процессы с *нейтральных позиций*, то в центре внимания остается сама государственная активность, прямо или косвенно оказывающая воздействие на поведение различных экономических агентов. С учетом такого понимания может быть предложена универсальная трактовка данного понятия: *любое воздействие государства на экономических агентов с целью направленного изменения их поведения в соответствии с установками государства следует признать проявлением патернализма*⁶.

Сделаем и общий вывод — «поведенческий провал», дополняя «институциональный» и «распределительный» провалы рынка, обуславливает патерналистскую активность государства, которая возникает там и тогда, где и когда, в соответствии с его нормативными установками, оказывается неэффективной институциональная среда и/или признается неприемлемым распределение богатства; и/или поведение индивидуумов оценивается как нерациональное (табл. 21.1).

Таблица 21.1. Рыночные провалы и патерналистская активность государства

| | Изъяны рыночной экономики | Государственная активность |
|--------------------------|---|---|
| Институциональный провал | Неэффективное по Парето равновесие | Патерналистская активность государства, направленная на изменение институциональной среды при сохранении свободы потребительского выбора |
| Распределительный провал | Парето-эффективное равновесие с «неприемлемым» распределением богатства | Патерналистская активность государства, направленная на изменение бюджетных ограничений индивидуумов (перераспределение) при сохранении свободы потребительского выбора |
| Поведенческий провал | Нерациональное поведение индивидуумов | Патерналистская активность государства, направленная на изменение потребительского выбора |

Размышляя об изъянах смешанной экономики, обобщающей провалы рынка, общественные товары и мериторные блага, включая либертарианский и асимметричный патернализм, следует подчеркнуть, что речь идет о теоретических построениях, связанных с патерналистской активностью государства, являющейся объектом

6. Следует различать «жесткий патернализм», *принуждающий* экономических агентов выполнять определенные правила, предусмотренные законами и нормативными актами, и «мягкий патернализм», *создающий условия* для соответствующего поведения экономических агентов.

исследования теории опекаемых благ. Повторим в связи с этим дефиницию опекаемых благ — это такие товары и услуги, объем потребления которых государство, в соответствии со своими интересами, стремится повысить или снизить. Здесь, собственно, и проявляются родственные отношения данной теории с мериторикой, либертарианским и асимметричным патернализмом.

Заметим также, что кроме общего есть и особенное. Рассматривая поведение людей как данность, следует исходить из того, что они действуют при всех обстоятельствах субъективно рационально, в том числе и в ситуациях, описанных Масгрейвом, а позже и поведенческими экономистами. При этом для объяснения их поведения, оцениваемого как нерациональное, не обязательно прибегать к искусственным построениям, моделям с несколькими функциями полезности каждого индивидуума. Использование такой конструкции содержит, как было показано, ничем не оправданное предположение о том, что государство знает «истинные предпочтения» индивидуумов. От этого уязвимо положения, подвергающегося справедливой критике⁷, надо принципиально отказаться. Что же касается теории опекаемых благ, то ее особенность заключается не в отрицании феномена двойственности предпочтений, а в ином понимании его природы.

Речь идет о существовании двух источников оценки, каждый из которых имеет свои предпочтения, но никак не предполагает двоемыслия одного и того же индивидуума. Ситуация, описанная в мериторике и повторенная в поведенческой экономике, когда о втором своем желании индивидуумы часто не догадываются, но о нем ведают третьи лица, которые и «навязывают» его в виде «истинных предпочтений», страдает неустранимым пороком.

Собственно, исходя из этого, в теории опекаемых благ и была предложена иная трактовка феномена двойственности предпочтений. В основании данной теории лежит австрийский принцип

7. Например, Р. Капелюшников, ссылаясь на Дж. Харсаньи (*Harsanyi*, 1982. P. 55), подчеркивает, что «истинными» признаются предпочтения, которые выявлялись бы в актах выбора индивида, если бы он был неограниченно рациональным существом, то есть обладал совершенной информацией, безграничными когнитивными способностями и абсолютной силой воли ... нам, строго говоря, не дано знать, какими предпочтениями обладали бы такие гиперрациональные существа» (*Капелюшников*, 2013а. С. 40).

методологического субъективизма⁸, в соответствии с которым поведение индивидуума следует трактовать «с субъективной точки зрения как то, к чему стремится действующий человек, потому что в его глазах это желательно» (Мизес, 2005. С. 24). Одновременно с данным принципом эта теория допускает наличие автономного источника оценки – носителя нормативного стандарта. С позиций именно этого внешнего наблюдателя, на основе его предпочтений, поведение индивидуума, собственно, и может оцениваться как нерациональное или ограниченно рациональное⁹.

По сути, аналогичная ситуация наблюдается в макроэкономике, где, как считают новые кейнсианцы, экономические агенты действуют субъективно рационально, оптимизируя во времени свое поведение. Причем, если в мериторике и поведенческой экономике патернализм государства опирается на некие «истинные предпочтения» индивидуумов, то экономическое регулирование в макроэкономике базируется на его стремлении ускорить процесс возвращения к тренду полного использования всех ресурсов или уменьшить масштабы отклонения от равновесного состояния экономики.

С этих позиций патерналистское государство и стимулирует изменение поведения экономических агентов. Нетрудно заметить, что «понимание» государства, как скорректировать их поведение, имеет ту же природу, что и его знание «истинных предпочтений» индивидуумов. И в том, и в другом случае, опираясь на собственные представления «как должно быть», государство манипулирует поведением экономических агентов.

Отметим, что в представленных теориях в качестве нормативных интересов, генерируемых политической ветвью, рассматриваются *ценностные суждения*, которые Самуэльсон в теории общественных товаров предписывал «эксперту по этике», а представители мериторики и нового патернализма называли «истинными предпочтениями», которые, как предполагается, в соответствии с традициями классического либерализма, существуют в душе

-
8. О других аспектах поведения индивидуумов, связанных с методологическим индивидуализмом, см.: (Рубинштейн, 2016. С. 10–15).
 9. Близкие суждения можно обнаружить в «Теории экономического развития» Й. Шумпетера, который выделял особую мотивацию предпринимателя, отличающуюся от рационально действующих хозяйствующих субъектов (Шумпетер, 2007. С. 161–167).

каждого человека (*Musgrave*, 1969; *Brennan, Lomasky*, 1983; *Tietzel, Muller*, 1998; *Sunstein, Thaler*, 2003, 2009). Несколько в иной трактовке, но и макроэкономисты — старые и новые кейнсианцы — пользуются по умолчанию ценностными суждениями — присущим государству особым пониманием регулирования экономических процессов.

21.3. Природа патерналистских установок

Как же институционально обеспечивается формирование патерналистских установок государства, декларирующего свои предпочтения в качестве нормативного общественного интереса? В данном контексте можно говорить о двух теоретических версиях формирования общественного интереса. В одном случае речь идет о рыночной координации поведения индивидуумов, в процессе которой возникает их агрегированный интерес, в другом — допускается существование автономного интереса социума, не сводимого к интересам отдельных индивидуумов (*Grinberg, Rubinstein*, 1999, 2005). И если предпочтения индивидуумов, вливаясь в рыночный поток, усредняются на всем их множестве, то предпочтения общества в целом в процессе такой редукции не участвуют.

Речь идет о двух параллельных процессах, о двух ветвях формирования общественных интересов. Одна из них связана исключительно с индивидуальными предпочтениями и их гармонизацией с помощью рыночного механизма, другая — отражает процесс генерирования нормативных интересов общества посредством институтов политической системы. В теории опекаемых благ рассматриваются обе ветви общественного интереса — рыночная и политическая. В рамках последней формируются нормативные установки, определяющие природу и содержание государственного патернализма (*Rubinstein*, 2013. Pp. 18–19).

Рассматривая политическую ветвь и уподобляя государство «политически агрегированному индивиду» (*Автономов*, 2014. С. 55) с его нормативным интересом, нельзя забывать вердикт Р. Будона, который подчеркивал, что подобные предположения правомочны лишь в том случае, если этот субъект наделен институциональными формами, позволяющими ему принимать коллективные решения (*Boudon*, 1979). Поэтому очевидным условием

формирования функции полезности «политически агрегированного индивида» — нормативных установок государства, является некая институциональная система, позволяющая ему принимать решения от имени общества.

Начиная с античности, социальные и политические философы выстраивали искомую систему, основанную на институтах представительной демократии, — по Аристотелю, «республики», где осуществляется правление с делегированием прав на принятие решений особым людям (Аристотель, 1983). Это те, кого его учитель — Платон, называл «философами» (Платон, 2017. С. 275), и уже в другую эпоху Масгрейв относил к «информированной группе людей» (Musgrave, 1969. P. 136), а Шмидт — к «политикам» (Schmidt, 1988. S. 384).

Это те индивидуумы, представляющие, «как должно быть» и способные артикулировать свои представления от имени социума. Характеризуя таких людей, Аристотель подчеркивал, что участие в политической жизни — привилегия немногих, равных между собой, но неравных другим жителям полиса свободных граждан. Именно эти люди, неравные другим индивидуумам — политики, будучи субъектами коллективных решений, формируют нормативные интересы общества и установки государства, обращенные ко всем гражданам.

Рассматривая такие интересы, необходимо ответить на главный вопрос: если они не могут быть представлены в виде агрегата предпочтений индивидуумов в рыночной ветви, то каковы механизмы их формирования в политической среде? Пытаясь ответить на него, обсуждая интересы социальной целостности, мы исходим из уже обозначенной задачи формирования функции полезности политически агрегированного индивида.

При этом, как и в случае с рыночной ветвью, рассматривая политическую ветвь, следует исходить из того, что при формировании интереса общества «*sui generis*» участвуют конкретные люди — политики, вступающие во взаимодействие между собой и существующими институтами. И если в рыночной среде индивидуум оценивает имеющиеся альтернативы с позиций собственной выгоды, то политическая ветвь генерирует альтернативы, связанные с нормативным пониманием благосостояния общества. Например,

если в рыночной среде индивидuum решает вопрос, пойти ему в театр или купить хорошие персики, то в политической среде перед политиками встает иная альтернатива: надо поддержать приобщение населения к искусству или важнее «опекать» потребление фруктов. Иначе говоря, в политическом процессе формирования общественных интересов, в отличие от рыночной ветви, рассматриваются, строго говоря, «другие события».

Следует обратить внимание и на «другое поведение», потому что, в отличие от индивидуумов, предпочтения неравных им «политиков», действующих от имени общества, обусловлены в основном не личными, а общественными средствами. Экономисты часто отмечают очевидное «несходство социальной политики, которую узкий круг обладателей имущественных и властных ресурсов осуществляет в отношении большинства, лишенного этих ресурсов, с той, которая строится на основе репрезентации интересов и предпочтений большинства, обладающего ресурсами» (Якобсон, 2016. С. 296–297). На возможность более низкой оценки полезности общественных средств для людей, принимающих решения о направлениях государственных расходов, по отношению к их собственным ресурсам указывают многие факты и обширная литература (Krueger, 1990; Tullock et al., 2002; Winston, 2006).

В целом же можно утверждать, что любое вмешательство патерналистского государства в рыночные отношения, любая его активность, включая макроэкономическое регулирование, определяются коллективными решениями «политически агрегированного индивида» со всеми особенностями поведения политиков. И в данном контексте неважно, чем обусловлены патерналистские установки государства — выводами макроэкономических моделей, политическими решениями или иными соображениями, включая задачи устранения провалов рынка. При этом коллективные решения от имени государства, генерируемые политической ветвью, целесообразно рассматривать как результат дискурса, детерминированного сложившимися институтами и интересами элит, способными как приближать, так и отдалять общественный выбор от реальных потребностей общества (Тихонова, 2013. С. 41–43; Урнов, 2014. С. 26).

И если в недавнем прошлом доминировала концепция «благожелательного» и даже «благотворящего» государства,

активность которого направлена исключительно на реализацию общественных интересов, то во второй половине XX в. все большую роль играет тезис о смещении политических решений в сторону интересов правящих элит (*Stigler, 1971*). В этом же контексте следует рассматривать и патерналистские установки государства, которые в соответствии с предложенной трактовкой данного понятия даже в исходном замысле не всегда направлены «на отцовскую заботу» о благе народа (*Олсон, 2006*).

Иными словами, политическая ветвь актуализирует лишь те интересы, которые признают политические и экономические элиты. Именно их установки становятся нормативными интересами общества в результате соответствующих коллективных решений. Причем вне зависимости от механизмов формирования общественного интереса — будь то персональное решение лидера группы или голосование всех ее членов, или решение коалиции — он всегда определяется в виде патерналистских установок «как должно быть».

Сформулируем и общее положение: нерациональность поведения экономических агентов — это нормативная оценка государства, которая формируется в рамках политической ветви, генерирующей патерналистские установки, обуславливающие общественный выбор. Но кто же эти «другие люди», действующие от имени общества, диагностирующие нерациональность экономических агентов и создающие регламенты в деятельности госслужащих, а также сами нормативные установки, исполнение которых становится ответственностью чиновников? При этом принимаемые решения, зависящие от существующей практики управления, нередко страдают серьезными пороками — бюрократическим произволом, рисками потери общего благосостояния (*Мельник, 2015; Городецкий, 2016. С. 430*).

21.4. Управленческий провал

Следует подчеркнуть, что патернализм в любой системе государственного управления чреват укреплением государства, которое дрейфует, как правило, в сторону «Левиафана». При этом негативные последствия государственного патернализма из-за неадекватной системы управления и ненадлежащих действий чиновников

могут усиливаться, генерируя «дисфункции государства»¹⁰, порождающие особую разновидность провала государства – «управленческий провал»¹¹.

Нерациональность бюрократии. В соответствии с известными принципами поведенческой экономики и вполне в традициях Макса Вебера (Вебер, 1994. С. 57–58, 345) под «управленческим провалом» будем понимать в дальнейшем нерациональные действия чиновников. Надо сказать, что анализ поведения госслужащих, действия которых не всегда соответствуют предположениям об их строгой направленности на выполнение решений представительной и исполнительной власти, является одним из ключевых вопросов теории опекаемых благ.

В реальной экономике нет таких идеальных условий, чтобы чиновники, каждый на своем месте, действовали бы безошибочно. Стандартная же теория не дает достаточных объяснений данному явлению, мотивируя исследователей к анализу особенностей поведения бюрократии. Рассмотрение различных концепций госслужбы (Оболонский, 2000; Василенко, 2001) позволяет утверждать, что и здесь, по-видимому, присутствуют методологические предпосылки, основанные на принципе рационального поведения, но теперь уже чиновников.

И в соответствии с этим принципом предполагается, что каждый госслужащий выбирает лучший вариант своих действий, оптимизирующий благосостояние его и общества. Иначе говоря, всякий бюрократ стремится максимизировать свою функцию полезности в условиях заданных ограничений, соответствующих его должностным обязанностям. Все остальное должна обеспечить институциональная система государственного управления, гармонизирующая интересы общества и госслужащих, способствуя максимальному приближению решений исполнительной власти к установкам государства, формируемым в рамках политической системы.

-
10. Заметим, что дисфункции государства чреваты как избыточным его вмешательством в экономику, так и отсутствием необходимой его активности из-за непоколебимой веры во всемогущество рынка (Крозье, 2011. С. 190–200).
 11. Описание близких по сути провалов государства как противопоставление провалам рынка содержится в многочисленных публикациях. См., например: (Krueger, 1990; Tullock et al. 2002; Winston, 2006; Радыгин, Энтов, 2012).

Если же система государственного управления дает сбой и генерируются ошибочные решения, приводящие к потерям общественного благосостояния, то они объясняются дисфункциями государства – изъянами самой системы управления, нуждающейся в реформировании, и/или нерациональными индивидуальными действиями госслужащих. Не углубляясь в эту проблему, подчеркнем главное – эффективная система государственного управления по определению обуславливается рациональным поведением чиновников. При этом их индивидуальные действия опять-таки являются рациональными лишь в том смысле, что из доступных вариантов они выбирают тот, который будет в наибольшей степени отвечать их предпочтениям.

Вместе с тем, вспоминая Блауга, заметим, что и в действиях госслужащих «невозможно исключить поведение, движимое минутным импульсом, привычкой... или даже забывчивостью» (Блауг, 2004. С. 351), что позволяет говорить о возможности выбора не лучшего варианта, приводящего к определенным потерям благосостояния общества. К этому добавим, что, как и в случае «поведенческого провала» экономических агентов (Городецкий, Рубинштейн, 2017), накоплен обширный материал, свидетельствующий о нарушении принципа рациональности в поведении чиновников (Зинченко, 2002).

Причем если экономическая теория, допуская вмешательство государства в поведение индивидуумов, объясняет его нерациональными действиями последних и стремлением «патера» подтолкнуть экономических агентов к выбору неких «истинных предпочтений», то совершенно иная ситуация характерна для нерационального поведения госслужащих. «Истинные предпочтения» здесь не являются гипотетическими, и, наоборот, каждому бюрократу в соответствии с его должностными обязанностями предписывается, что надо делать для выполнения решений власти. В связи с этим возникает вопрос, почему и как генерируются нерациональные действия госслужащих, порождающие «управленческий провал».

Анализ различных концепций и практики государственного управления позволяет выдвинуть гипотезу о существовании нескольких типов нерациональности госслужащих, объективно обусловленных несбалансированностью интересов государства,

которые чиновник призван реализовывать, с его личными интересами, присущими ему как отдельному индивидууму. В этой несбалансированности, на наш взгляд, и проявляются негативные аспекты системы государственного управления, приводящие к дисфункциям государства, торможению экономического роста и потерям благосостояния общества. Не претендуя на полноту описания природы и разновидностей «управленческого провала», обсудим выдвинутую гипотезу, выделив ряд институциональных причин нерационального поведения чиновников.

Закон Вяземского. Анализируя не всегда рациональное поведение бюрократии, следует обратить особое внимание на тот факт, что в большинстве случаев оно обусловлено институциональной средой — законодательными актами, действующими нормами и правилами. При этом многие исследователи отмечают «родовое свойство» любой бюрократической системы — наличие явно избыточного количества всевозможных инструкций на разных уровнях исполнительной власти, выполнение которых зачастую оказывается даже невозможным.

Подчеркнем также негибкость законодательных и нормативных актов применительно к экономической и хозяйственной деятельности, неоправданное стремление государства в лице соответствующих ведомств унифицировать устанавливаемые ими нормы без учета особенностей различных отраслей и видов деятельности. В качестве примера можно привести Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Этот закон, направленный на обеспечение конкуренции, требует проведения открытых конкурсов везде и всюду — и при выборе поставщиков расходных материалов для офиса, и при приглашении знаменитого тенора для участия в оперном спектакле Большого театра.

Подобная унификация сопровождается практически все законы последних лет, регулирующие деятельность юридических лиц, вне зависимости от их специфики. Нашла она отражение и в нормативном методе определения расходов, распространяемом финансовым ведомством на организации исполнительских искусств. Данный метод, в соответствии с которым вся театральная

деятельность расчленена на мелкие элементы, на которые устанавливаются соответствующие нормативы, торжественно «шагает» по России, «по всем пределам», не отличая погребальные услуги от театров и концертных организаций. Абсурдность таких расчетов видна невооруженным глазом. И, как обычно бывает в таких случаях, никто и не стремится выполнить установленные нормы, приводя с помощью простой подгонки реальные расходы к заданным нормативам. Похоже, это стало распространенной практикой, которая отличает нынешнюю систему государственного управления.

Как тут не вспомнить известную констатацию Петра Андреевича Вяземского – «В России суровость законов умеряется их неисполнением». Понятно, что указанная институциональная особенность порождает многие виды нерационального поведения чиновников, следствием которых, собственно, и являются управленческие провалы.

Дилетантизм и захват чужих компетенций. Рассмотрим и ряд других обстоятельств, обуславливающих нерациональность бюрократии. Прежде всего, по аналогии с известным анализом Лестера Саламона (*Salamon, 1987*), следует назвать фактор дилетантизма чиновников. В данном случае речь идет о том, что в современном государстве на должности руководителей различного ранга назначаются люди, часто не имеющие необходимых профессиональных знаний, умений и навыков, исходя лишь из их принадлежности к соответствующим политическим элитам (политический принцип). Добавим к этому случаи кадрового кумовства (клановый принцип). Немалое количество назначений на высокие должности в исполнительной власти обусловлено и практикой расстановки «своих» людей (номенклатурный принцип).

Конечно, нельзя исключить ситуации, когда указанные методы подбора кадров не мешают назначению на руководящие должности профессионалов, обладающих всеми необходимыми качествами. Однако в тех случаях, когда в начальствующее кресло садится дилетант, сформулированную гипотезу можно считать обоснованной, и управленческий провал становится неизбежным. По причине некомпетенции этот чиновник просто не в состоянии справляться со своими обязанностями. Допуская ошибки в принятии необходимых решений, он фактически замещает

рациональное поведение в лучшем случае действиями «из общих соображений».

«Эффект кассира». Выделим еще один вид нерационального поведения госслужащих, также подтверждающий указанную гипотезу. Речь идет о нерациональности, которая проявляется в характерном для многих чиновников желании расширить границы бюрократической власти и управлять за пределами своих компетенций. Данный феномен, названный «эффектом кассира», хорошо известен и представлен в соответствующей литературе (Зверев, 1992. С. 91; Чесноков, 2000. С. 161–171). Причем он проявляется как в действиях отдельных чиновников, так и на уровне ведомств.

Соответствующая ситуация, например, традиционно наблюдается в захвате чужих компетенций Министерством финансов. Концентрация большинства функций экономического управления в этом ведомстве резко ограничила возможности влиять на экономическое развитие страны со стороны профильного Министерства экономического развития. С учетом же основных функций Минфина, заботой которого, главным образом, является бюджетная политика, подобный выход за пределы имеющихся компетенций увеличивает риски принятия стратегически необоснованных решений, идущих вразрез с задачами экономического роста. Характеризуя подобную ситуацию, обычно исходят из того, что «никто не хочет быть просто кассиром, каждый, кто выдает деньги, хотел бы и сам решать, кому, за что и сколько выдать средств».

По-видимому, более часто наблюдается выход за пределы своих компетенций на уровне отдельных чиновников. Связанный с этим, довольно типичным, явлением «бюрократический произвол» подробно проанализирован во многих исследованиях (Смирнов, 2009; Оболонский, 2011). Не повторяя сказанного, отметим, что в одних случаях он вызван попытками расширить личную власть конкретного бюрократа, в других – мотивирован идеологическими пристрастиями чиновника, часто противоречащими нормативным установкам государства.

Примером здесь могут служить весьма частые попытки руководителей Министерства культуры навязать в сфере кинематографа и театрального искусства определенную репертуарную политику в противовес утвержденным Указом Президента РФ «Основам

государственной культурной политики» (от 24 декабря 2014 г. №808), где напрямую сказано о недопустимости подобных действий власти, о «свободе творчества и невмешательстве государства в творческую деятельность». Аналогичные действия наблюдаются в деятельности региональных чиновников, осуществляющих руководство культурой на свой манер, нанося при этом очевидный урон как развитию самой культуры, так и ее позитивному воздействию на формирование человеческого капитала.

При этом во всех случаях подобная «приватизации власти» ограничивает законные возможности других субъектов, повышая тем самым риски невыполнения задач, поставленных патерналистским государством. Стремление бюрократов расширить зону своих властных полномочий проявляется еще в одной ситуации, которую следует отнести к третьему виду их нерационального поведения.

Закон Паркинсона и своекорыстие чиновников. Речь идет о движении в противоположном направлении, о передаче ряда своих компетенций на более низкий, но подконтрольный им уровень, об искусственном усложнении иерархической структуры управления. Справедливость выдвинутой гипотезы в данном случае подтверждает английский исследователь бюрократии Сирил Паркинсон — «чиновник множит своих подчиненных», в том числе и по соображениям перекладывания на них своей ответственности (Паркинсон, 1989).

В соответствии с законом Паркинсона количество бюрократов возрастает. Паркинсон предложил следующую формулу:

$$X = (2Sm + L) / N,$$

где X — нужное число новых служащих в год; S — количество служащих, набирающих себе подчиненных; L — количество лет, проведенных на работе; m — количество человеко-часов, потраченных на обработку материала; N — количество нужных служащих (там же).

Так, несмотря на постоянные призывы к сокращению управленческого аппарата, российские административные реформы не остановили процессов неконтролируемого роста чиновников и бюрократической нагрузки на экономику. К числу негативных последствий следует отнести и тот факт, что доходы госслужащих стали принимать

все более изощренный (даже гротескный) характер, что увеличивает и без того высокий уровень неравенства в стране. Расширяя свои властные возможности и продвигаясь по службе, бюрократ увеличивает одновременно масштабы дилетантизма и неэффективности управленческих решений. Все это довольно часто приводит к утрате способности гибко реагировать на новые вызовы и задачи развития (Василенко, 2001). В целом стремление бюрократов к концентрации властных полномочий и приближению к «бюджетному пирогу» ведут к непропорциональному захвату чужих, не свойственных отдельным институтам и органам власти функций. Аналогичным образом происходит вторжение системы исполнительной власти в сферу деятельности и полномочий местного самоуправления.

Рассмотренные виды нерационального поведения проявляются в наиболее часто обсуждаемой ситуации, обусловленной четвертым фактором нерациональности чиновников, — их мотивацией увеличения личного благосостояния во всех его возможных формах. При этом создание системы управления, обеспечивающей сбалансированность интересов государства и госслужащих (при исполнении должностных обязанностей), грамотные управленческие действия могут способствовать росту благосостояния чиновника и общества.

Реальная жизнь отличается от этой теоретической конструкции, и личные интересы чиновника слишком часто не совпадают с требованиями госслужбы и его должностными обязанностями. История и современная практика знают немного случаев, когда системы государственного управления, опирающиеся на специальное и общее законодательство, меры экономического стимулирования и этические нормы, зафиксированные в соответствующих нормативных актах, обеспечивали бы указанную сбалансированность интересов. Напротив, в большинстве ситуаций исследователи обнаруживают своекорыстное и рентоищущее поведение чиновников, связанное с их желанием извлечь выгоду из занимаемой должности (Krueger, 1990; Tullock et al., 2002; Winston, 2006), что генерирует коррупционный потенциал. Рассмотренные типы нерациональности бюрократии, наверное, не исчерпывают всех причин управленческого провала.

Лекция 22

ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО

Начнем с того, что уже было сказано в предыдущей лекции: всегда имеет место конфликт между личными интересами чиновников и интересами общества. Следует отметить также, что эта проблема в очень большой степени зависит не только от совершенства системы государственного управления, но и в целом от гражданской культуры, присущей данному обществу на определенном этапе его развития. Учитывая, что современные исследования свидетельствуют о наличии связей между институтами, экономическими решениями и феноменом культуры (*Putnam, 1993; Алесина, Джулиано, 2016; Аузан, 2022*), необходимо обратить внимание и на соответствующие факторы, которые оказывают непосредственное влияние на поведение чиновников. Измеряемые во многих исследованиях характеристики, такие, например, как «обобщенное доверие», «обобщенная мораль» и «отношение к труду» (*Алесина, Джулиано, 2016. С. 91–93, 97–99*), определяют добросовестность, ответственность и честность чиновников, от которых зависит и рациональность их поведения.

Как отмечал К. Эрроу: «Можно с уверенностью утверждать, что существенную долю экономической отсталости в мире можно объяснить недостатком взаимного доверия» (*Arrow, 1972. P. 351*). Проведение подобных исследований должно, на наш взгляд, стать важной составляющей любых проектов институциональной модернизации, прежде всего, административной реформы, направленной на создание государственной системы управления, обеспечивающей снижение рисков управленческого провала. В целом же наличие патерналистского провала, наряду с институциональным,

распределительным и поведенческим, позволяет рассматривать их с единых позиций — в качестве частных случаев общей концепции изъянов смешанной экономики, в которой участвует патерналистское государство (*Городецкий, Рубинштейн, 2017. С. 32*). Сам же провал патерналистского государства непосредственно свидетельствует о том, что его активности присущи риски принятия неверных решений, усиленные их ненадлежащим исполнением.

Следует обратить особое внимание и на то обстоятельство, что в отличие от стандартных изъянов рыночной экономики, на устранение которых направлена государственная активность, проблему провала патерналистского государства сам «патер» решить не в состоянии. Надеяться на это так же нелепо, как ожидать, что Мюнхгаузен вытащит себя из болота за собственные волосы. Лишь третий участник экономических отношений — гражданское общество (гражданская активность и самоорганизация граждан), обладает способностью создавать институциональную среду, мотивирующую к общественному выбору патерналистских установок, снижающих риски ошибочных решений, и обеспечивающую общественный контроль в системе государственного управления.

Таким образом, если стандартные изъяны рынка — институциональный, распределительный и поведенческий провалы — вызывают государственную активность, то патерналистский провал, являющийся непосредственным следствием этой активности, требует иных институтов и действий, направленных на демонополизацию процессов формирования нормативных установок, введение процедур, ограничивающих произвол бюрократии, снижающих риски провалов государства и связанных с ними потерь благосостояния.

К таким механизмам относятся институты, позволяющие «не уклоняться за большинством», предусматривающие участие оппозиционных партий, несистемной оппозиции и отдельных граждан в формировании и реализации нормативных интересов, хотя бы частично нейтрализующих «произвол» власти и приближающих общественный выбор к реальным общественным потребностям. В экономической теории государства данное положение должно быть сформулировано как общий принцип политической конкуренции в принятии коллективных решений, не допускающий «тирании большинства».

Возможно, здесь имеет смысл говорить не о конкуренции, а о сотрудничестве или о конкуренции и сотрудничестве (Полтерович, 2015). По сути, институциональное обеспечение конкуренции парламентских партий можно рассматривать и как определенный вид сотрудничества. Подчеркнем, что ограничение правящего большинства и защита оппозиционного меньшинства, создание институциональных условий для индивидуума сохранять свой голос, не «уклоняясь за большинством» — один из принципиальных задач политологической составляющей общей теории опекаемых благ, имеющей междисциплинарный характер.

Сформулируем практический вывод. В сложившихся обстоятельствах известную дилемму «слабое или сильное государство» следует признать ложной. Исходя из общей концепции изъянов смешанной экономики и регулярно возникающих патерналистских провалов, на повестке дня должна стоять другая задача — создание «сильных» институтов гражданского общества и сбалансированной системы государственного управления.

22.1. Гражданская активность

На эту тему существует обширная литература, в которой предлагаются различные рекомендации. Относится это, в основном, к тем направлениям исследований, цель которых сформулирована в вопросе Винсента Острома: «В состоянии ли мы создать работающую концепцию самоуправляющегося человеческого общества вместо того, чтобы довольствоваться тем, что над нами властвует “государство”, а правит нами “правительство”»? (Ostrom, 1991. P. 4). Особое место здесь принадлежит исследованиям, посвященным институтам гражданского общества, являющимися неотъемлемой частью современной теории государства.

Согласно Н. Тихоновой, опирающейся на результаты исследования 2012 г. «О чем мечтают жители России» Института социологии РАН, норму «каждый человек должен иметь право отстаивать свое мнение даже в том случае, если большинство придерживается иного мнения» в настоящее время разделяют свыше $\frac{3}{4}$ представителей любой возрастной, доходной, образовательной, профессиональной или иной социальной группы (Тихонова, 2013. С. 38).

При этом обсуждение гражданской активности в большинстве случаев сводится к деятельности некоммерческих организаций,

удовлетворяющих потребности, которые рыночные механизмы не выявляют в достаточной степени (Weisbrod, 1975; Hansmann, 1980; Мерсиянова, Якобсон, 2007). В то же время при всех положительных особенностях НКО, обусловленных их миссией и дефинитивным нераспределением прибыли, они также не застрахованы от неудач и ошибок, дополняющих провалы рынка и государства.

Впервые на подобный провал «доброй воли» (*voluntary failure*) обратил внимание Лестер Саламон, который выделил четыре специальных случая – благотворительную недостаточность, благотворительный партикуляризм, благотворительный патернализм и благотворительный дилетантизм (Salamon, 1987). Не рассматривая первые два случая, связанные с рисками замещения государственной поддержки благотворительными взносами и ориентацией на конкретную социальную группу, что приводит к избыточности ее финансирования при недостаточности поддержки других групп, следует обратить внимание на феномены благотворительного патернализма и благотворительного дилетантизма, имеющие непосредственное отношение к рассматриваемой теме. Дело в том, что выявленный Л. Саламоном благотворительный патернализм по природе своей мало чем отличается от рассмотренного выше государственного патернализма.

В сущности, отличие между ними сводится к механизму легализации «патера», к вопросам, от чьего имени он выступает и какими компетенциями обладает. В одном случае – это демократически избранный парламент, в другом – управляющий орган НКО, сформированный в соответствии с действующим законодательством. Общим у них является то обстоятельство, что и тот и другой определяют (на своих уровнях) нормативные установки «как должно быть», исходя из собственных представлений, генерируя, тем самым, риски неверных решений.

Подобным «недугом» страдают многие благотворительные фонды, предоставляющие гранты в области науки, культуры и образования, решения о выделении которых часто обусловлены их патерналистскими установками – собственными представлениями о том, что нужно поддерживать, которые не всегда согласуются с реальными потребностями общества. И в этом смысле можно считать, что провал «доброй воли» в ситуации благотворительного

патернализма является частным случаем рассмотренного выше патерналистского провала.

Развитие теории опекаемых благ требует ответа на очевидный вопрос, как же можно избежать рисков патерналистского провала или хотя бы снизить их в случае и государства, и НКО. Просто ссылкой на гражданское общество, гражданскую активность и самоорганизацию граждан уже не обойтись. Нужны конкретные предложения, направленные на демонополизацию процессов формирования нормативных установок, расширение состава участников, принимающих решение, и введение процедур, снижающих риски потери благосостояния, будь то уровень государства или НКО.

Процитируем в связи с этим М. Симона и Е. Фурман: «Традиционные теории либеральной демократии базируются на том, что люди, которых затрагивают те или иные политические решения, должны иметь возможность участвовать в процессе их принятия» (Симон, Фурман, 2015. С. 2). Это важное замечание указывает на известное противоречие между либеральной доктриной и представительной демократией, ибо в принятии коллективных решений участвуют лишь «выборные люди», обладающие «властными ресурсами», независимо от того, затрагивают или не затрагивают их решения тех, кто не входит в их число. Аналогичное замечание можно сделать и в отношении НКО с поправкой на его управляющий орган.

Поэтому доминирующая стратегия повышения гражданской активности, как нам кажется, должна быть направлена на расширение состава участников, принимающих решение на всех уровнях законодательной и исполнительной власти. Однако именно здесь общество рискует столкнуться с упомянутой выше особенностью гражданской активности — с так называемым благотворительным дилетантизмом, когда в соответствующих решениях принимают участие люди, не обладающие достаточными компетенциями.

Подобная ситуация, встречающаяся в деятельности НКО (Salamon, 1987; Douglas, 1987), характерна, по-видимому, и в целом для процесса расширения состава участников, принимающих решение. Другой вопрос, нужно ли данный феномен рассматривать со знаком «минус». Думается, что область «целесообразного дилетантизма» гражданской активности гораздо шире. В качестве примера можно привести институт «суда присяжных», формируемого, как правило,

из недипломированных юристов. Сформулируем и принципиальный вывод — мнение граждан в отношении того, «как должно быть», нельзя не учитывать, даже если среди них мало дипломированных специалистов по соответствующей теме. Собственно, учет именно этого мнения и является одним из тех механизмов, которые способны уменьшить риски принятия ошибочных патерналистских решений.

Поиски таких механизмов, ограничивающих монопольное право принятия патерналистских решений, на всех уровнях законодательной и исполнительной власти — это та задача, которая стоит перед современной наукой и требует междисциплинарных исследований. Свои рецепты предлагают ряд исследователей (например: (Buchanan, Tullock, 1962; Lijphart, 1977, 1999; Tsebelis, 1995; Bueno de Mesquita, Smith, 2012)).

Учитывая же, что современное общество состоит из многих страт с широким спектром социальных групп и негомогенности депутатского корпуса, представляющего их интересы, трудно предположить достижение консенсуса между «аутентичными советниками» в направленности государственной активности. Одно из возможных решений, позволяющее ослабить это противоречие, связано с созданием институтов, определяющих взаимодействие элит и соответствующих политиков на основе согласованного компромисса их целей и интересов (Ferejohn, 2000. P. 79; Симон, Фурман, 2015. С. 14).

И хотя такой компромисс маловероятен, приведем замечание Э. Хейвуда: «Недостижимость сущностного консенсуса не означает, что не может быть процедурного консенсуса — готовности разрешить противоречия путем заключения соглашения в соответствии с определенными конвенциональными нормами» (Heywood, 2002. P. 10). Нахождение процедурного консенсуса — это та задача, которая стоит перед исследователями, работающими в области политических институтов. При этом, как подчеркивает Бернанд Крик, конфликт интересов между участниками политического процесса неискореним, и единственным решением становится «рассредоточение власти» (Crick, 2000. P. 30).

Такие важнейшие институты гражданского общества, как добровольные, самоуправляемые, некоммерческие формирования, объединяющиеся на основе общности интересов, не обладают государственно-властными полномочиями и кроме профильной миссии,

предусмотренной в их уставных документах, выполняют лишь совещательные функции. И хотя к рекомендациям общественных объединений власти редко прислушиваются, они могут сыграть незаменимую роль в создании эффективной системы гражданского контроля за деятельностью органов государственного управления, создавая барьеры на пути «бюрократического произвола».

22.2. Общественные объединения и организации

Приведем несколько примеров из опыта зарубежных стран, где действия общественных объединений стали мощным антикоррупционным институтом гражданского общества, обеспечившим снижение рисков проявления четвертого вида неэтичности чиновников, обусловленного их своекорыстием и рентоишущим поведением.

Пример 22.1. Борьба с коррупцией. Так, в Швеции наиболее крупным и значимым из них является образованный еще в 1923 г. «Институт против взяток» при Стокгольмской торгово-промышленной палате. В 2003 г. во Франции была создана ассоциация «Антикор». Важную роль играет и французское отделение неправительственной организации «Transparency International». Надо отметить также работу отраслевых ассоциаций и объединений, в первую очередь, «Движение предприятий Франции – МЕДЕФ», объединения торгово-промышленных палат Франции, которые активно взаимодействуют с профильными государственными ведомствами, занимающимися борьбой с коррупцией, и проводят пропагандистско-разъяснительную работу со своими членами, в том числе разрабатывая и внедряя отраслевые этические нормы и стандарты предупреждения и борьбы с коррупцией на предприятиях. В Нидерландах по инициативе Объединения предпринимателей были разработаны «Правила поведения». Контроль за соблюдением антикоррупционного закона предприятиями осуществляет специально созданная в Объединении предпринимателей служба. Сильная система общественного контроля в сфере коррупции исторически сложилась в США, где действуют десятки неправительственных организаций («Judicial Watch», «Project on Government Oversight», «Global Integrity», «Government Accountability Project» и др.), главная задача которых – разоблачение коррупции. Львиную долю интересующих их сведений они получают с помощью закона «О свободе информации».

Вместе с тем не следует думать, что эти эффективные институты, сформировавшиеся в экономически развитых странах, могут быть безболезненно трансплантированы в российскую общественную систему. Опыт нашей страны свидетельствует, что реальное воздействие институтов гражданского общества на государственную власть и государственное управление невозможно при сохранении той политической и общественной среды, которая сложилась в нашей стране за последнюю четверть века. С учетом этого и в соответствии с известной теорией реформ (*Полтерович, Попов, 2007*) создание эффективной системы общественного контроля должно быть основано на так называемых промежуточных институтах.

«Выращивание» собственных специализированных антикоррупционных институтов требует промежуточных решений. Это имеет самое непосредственное отношение к существующим общественным объединениям и организациям, «промежуточная» модернизация которых должна быть направлена на усиление их влияния в обществе, выход за пределы совещательных функций и создание институциональных возможностей для реального участия в принятии кадровых и законодательских решений. Имеется в виду реализация уже упоминавшегося принципа демократии, в соответствии с которым люди должны иметь возможность участвовать в процессе принятия тех или иных решений, затрагивающих их.

В первую очередь это относится к назначениям на должности руководителей министерств и разработке законодательных актов в тех сферах экономики, которые соответствуют профилю общественных организаций. К примеру, назначение на должность министра экономического развития должно быть согласовано в соответствии с этим промежуточным институтом с Российским союзом промышленников и предпринимателей, министра культуры — с творческими союзами, которые обладали бы правом и ответственностью блокировать кадровые назначения, множащие дилетантизм чиновников.

Для создания действительно эффективной системы общественного контроля важно, чтобы подобный институциональный фильтр стал легитимной частью кадровой политики в системе государственной службы. Наделение такими функциями независимых

общественных организаций позволит уменьшить практику кадровых решений, порождающих управленческий провал. Подобные механизмы имеет смысл использовать и в законодательной сфере, предоставив возможность общественным организациям проведения экспертизы соответствующих проектов законов. Участие в этом процессе Российской академии наук может существенно снизить риски принятия непроработанных законов с плохо рассчитанными последствиями.

Осуществление контрольных функций общественными объединениями непосредственно связано с материально-финансовой независимостью институтов гражданского общества от государственной власти. Сегодня многие общественные объединения финансируются по каналам тех органов государственного управления, которые они призваны контролировать. Это в принципе «подрывает» любые попытки проявления независимой позиции в сфере общественного контроля, провоцирует вмешательство административных инстанций в дела, находящиеся за пределами их компетенций. Необходимо перестроить саму систему государственной поддержки «третьего сектора», включив механизмы прямого бюджетного финансирования (отдельной строкой) общественных объединений и организаций, удовлетворяющих потребности, связанные с общественным контролем. Решение этой непростой задачи также входит в проблематику общей теории опекаемых благ.

Следует обратить внимание еще на одно обстоятельство. Эволюция государственной службы в условиях невысокого уровня гражданской культуры и избыточного культивирования рыночного успеха, привнесение в среду бюрократии элементов политических и корпоративных интересов, а также имплантация моделей реформирования государственного управления на основе опыта развитых стран, сформировали устойчивые предпосылки для своекорыстия и рентоищущего поведения чиновников. Государство не смогло противопоставить этим тенденциям эффективные антикоррупционные барьеры. Но и гражданское общество оказалось неготовым к тому всплеску коррупции, который произошел за годы системных преобразований.

Философия консенсусной демократии требует определенного «культурного фона». Поэтому при обсуждении проблем

партнерства власти и общества, диалога политиков, чиновников и представителей гражданского общества необходимо учитывать фактор гражданской культуры, включая профессиональную культуру и служебную этику. Как отмечают ряд исследователей, понятия гражданского и служебного долга становятся равноправными факторами качества, эффективности государственного управления и государственной службы. С учетом этого подчеркнем еще раз необходимость соответствующих исследований, предваряющих любые институциональные модернизации в системе государственного управления и госслужбы.

22.3. Общественные советы

К числу развивающихся институтов гражданского общества следует отнести и общественные советы. Не углубляясь в недостатки действующей системы общественных советов, обусловленные их административной и финансовой зависимостью, а также общей подконтрольностью администрации органов исполнительной власти, попробуем сформулировать возможные направления модернизации этого важнейшего института гражданского общества, опираясь на рекомендации упомянутой выше теории.

Мы имеем в виду использование институциональных возможностей, которые предоставляет теория консенсусной демократии и, в частности, институт пропорционального представительства. Кроме участия в руководстве органами исполнительной власти представителей различных партий, выражающих интересы соответствующих социальных групп, введение данного института может создать очень важные механизмы влияния экспертного сообщества на принятие политических и экономических решений. Прежде всего, речь должна идти об изменении правил и процедур формирования существующих общественных советов при министерствах и ведомствах.

В соответствии с принципом пропорциональности в эти советы следует включить политиков, принадлежащих к оппозиционным партиям и несистемной оппозиции, а также ведущих экспертов по соответствующим направлениям жизнедеятельности общества. Этому может способствовать квотный принцип формирования общественных советов и устранение «скрытого влияния»

через доминирование в системе квот представительства «вышестоящих инстанций», а также каналов административного давления на отбор кандидатов (через согласительные процедуры с руководством соответствующих министерств и ведомств), инфильтрацию «клановых» и «номенклатурных» принципов.

Очень важной и даже принципиальной особенностью этого института гражданского общества должно стать перераспределение представительства в общественных советах в пользу профильных по видам деятельности различных социально-профессиональных групп, саморегулирующих организаций и общественных объединений экспертного сообщества. И надо, в конечном итоге, исключить всякие возможности руководства органов власти и глав администраций влиять на окончательный исход формирования общественных советов. Право решающего голоса в их кадровом обеспечении должно принадлежать самой общественности. Реализация соответствующих принципов формирования состава общественных советов требует создания необходимых правил и процедур, которые в свою очередь зависят от диалога власти с экспертным сообществом, общего уровня развития демократического сознания и гражданской культуры.

Очевидно также, что независимая позиция общественного совета не может быть обеспечена, если его финансирование так или иначе осуществляют те самые объекты, которые он призван контролировать. Основным каналом финансового обеспечения общественных советов должна стать бюджетная поддержка по образу и подобию того, как бюджетятся неправительственные организации, удовлетворяющие важные социальные потребности. В интересах независимости было бы и финансовое участие саморегулирующих организаций и общественных объединений, включая НКО и отдельных физических лиц. Это вполне может быть осуществимо по законам и правилам партнерства власти и гражданского общества, с тем чтобы нейтрализовать возможные угрозы лоббизма частных, партикулярных интересов.

Наделение общественных советов реальными правами и освещение в СМИ результатов их функционирования позволят избежать многих нерациональных действий бюрократии, генерирующих управленческие провалы. Актуальность такой

институциональной трансформации обусловлена и тем, что из-за отсутствия гражданского контроля за деятельностью органов исполнительной власти управленческие провалы продолжают регулярно возникать, приводя к потерям общественного благосостояния.

Превращение общественных советов из «ручных» надстроек министерств и ведомств в полноправные и независимые органы общественного контроля за их деятельностью может стать тем самым шагом, который обеспечит некоторое снижение рисков нерациональных действий чиновников. В частности, это напрямую относится к возможностям хотя бы частичной нейтрализации «эффекта кассира» и закона Паркинсона. Так, предоставление общественным советам права контроля за выполнением установленных нормативными актами функций соответствующих министерств существенно ограничит их руководителей и конкретных чиновников в захвате чужих компетенций и/или передаче своих обязанностей искусственно созданным подчиненным структурам.

Подводя итоги, надо подчеркнуть, что важнейшие политические решения, принятие законов, затрагивающих интересы бизнеса, административные полномочия органов власти, включая кадровые назначения в министерства и ведомства, должны в обязательном порядке проходить согласования с саморегулирующими организациями бизнеса, отраслевыми общественными объединениями и организациями предпринимателей, представителями малого и среднего бизнеса.

При этом одним из действенных инструментов общественного контроля является экспертиза законодательных инициатив, которая должна быть направлена в первую очередь на анализ готовящихся нормативных правовых актов — проектов федеральных законов, законов субъектов Российской Федерации, документов органов исполнительной власти. Комплексное независимое исследование законопроектов на предмет соответствия правам и законным интересам граждан позволит учитывать их мнения, потребности и интересы различных социальных групп, политических партий, бизнес-сообщества.

ЭВОЛЮЦИЯ ГОСУДАРСТВА

Патерналистская форма государства получила свое название много позже, чем само явление, возникшее в ранней истории, одновременно с формированием семей с их патриархальным патернализмом.

23.1. Теоретико-исторический экскурс

Не повторяя примеры из классической Греции, которые мы уже обсуждали в десятой лекции, надо отметить, что на патриархальную особенность патриархального патернализма обращает внимание Уильям Бут, который в известной книге, опубликованной в 1993 г. в Нью-Йорке издательством Корнельского университета, рассматривает «моральную архитектуру экономики» — влияние социальных ценностей на ее институты (Booth, 1993. Pp. 38–39). Обращаясь к исходной экономической единице, Бут исследует аристотелевскую концепцию домашнего хозяйства, сопоставляя ее с классической и либеральной теориями.

Надо отметить также, что рациональная организация домохозяйства позволяла патеру излишки от ведения хозяйства расходовать на участие в государственных делах (Leshem, 2016. P. 229). Как отмечает Максим Десмаре-Трембле: «Для греков экономическая деятельность домохозяйства была встроена в более широкую этическую концепцию, которая ставила политическую деятельность на более высокий уровень блага» (Desmarais-Tremblay, 2021b. P. 184).

Наверное, не будет ошибкой и утверждение о естественной природе гражданского общества. Дело в том, что домашнее хозяйство фактически подготавливало мужчин к добродетельной общественной жизни. Политической свободой граждане могли пользоваться потому, что их домашнее хозяйство обеспечивало удовлетворение необходимых потребностей. Сошлемся опять же на Бута, который, описывая натуральное хозяйство того времени, отмечал: «Поскольку домохозяйства были самодостаточными, граждане в полисе были свободны (независимы от других), то это позволяло им взаимодействовать на равных» (*Booth*, 1993. Р. 8).

Собственно, в таких взаимодействиях и зарождалось гражданское общество. И в этом смысле, подчеркнем это особенно, государство того времени сосуществовало и сотрудничало с новорожденным гражданским обществом. Все стало меняться позже, в процессе переноса патриархальной формы патернализма на государство.

В исторической динамике развития общества, когда политико-экономическое устройство государства формировалось по аналогии с домашним хозяйством и переносом имманентных ему норм в публичный дискурс, менялся и патернализм, который из патриархально-семейной формы превращался в государственный.

Рональд Дворкин, в частности, определил государственный патернализм как «вмешательство в свободу действий человека, оправданное причинами, относящимися исключительно к благополучию, счастью, потребностям, интересам или ценностям принуждаемого лица» (*Dworkin*, 1972. Р. 65). Подобная мотивация государственного вмешательства, являющаяся основанием для многих теорий, по сути, с самого начала подрывала возможности формирования гражданского общества. Забегая вперед, отметим, что по мере развития экономики, основанной на разделении труда и рыночном обмене, указанная особенность исчезала, а вместе с ней утрачивались и свободы многих граждан, которые постепенно превращались в подданных.

Развитие в постэллинский период экономики рыночного обмена обусловило, как это ни удивительно, закат гражданского общества классической Греции, а много столетий спустя тот же самый процесс, наоборот, стал главным фактором его формирования. В исторической линии развития социума на различных этапах его эволюции возникали и соответствующие формы

политико-экономического устройства государства. Следует подчеркнуть также, что камерализм был прямой формой государственного вмешательства, не допускающей автономного и саморегулирующегося гражданского общества.

Одним из первых, кто указывал на необходимость определенных ограничений власти государства, был Джон Локк, считавший, что власть суверена основывалась на добровольном соглашении свободных, равных и рациональных индивидов с целью защиты их жизни, свободы и собственности (Локк, 2020). Развивая эти идеи, Иммануил Кант подчеркивал – каждый может искать свое счастье тем способом, который кажется ему хорошим, если он не нарушает свободу других людей стремиться к такой же цели, которая может сосуществовать в соответствии с возможным всеобщим законом (Кант, 1994). Следуя методу естественного права, он исходил из того, что конституция государства должна быть основана на принципах права. Отстаивая этот принцип, Кант отвергал деспотическую модель государства, полагая, что закон позволяет правительству управлять людьми, обращаясь с ними одинаково и не лишая их свободы.

Новые времена и новые взгляды. Как отмечал Макс Вебер, любые другие интересы всякой общности «неизбежно уступают место интересу к поддержанию или пропаганде общности как таковой» (Вебер, 1994. С. 27). Думается, что данный вывод может быть распространен на социум в целом и на такую политическую общность, как государство. Согласно теории опекаемых благ, опирающейся на концепцию экономической социодинамики, интерес общества как такового – это особый интерес, который не может быть сведен к интересам его членов (Рубинштейн, 2009а, б; Гринберг, Рубинштейн, 2013).носителем такого интереса выступает государство, модель которого на протяжении многих лет его эволюции менялась вместе с изменением механизмов формирования этого интереса (Рубинштейн, Городецкий, 2018).

После А. Смита в экономической теории многократно предпринимались попытки доказать альтернативный тезис, что государство не имеет собственного интереса и, лишь «исполняя волю индивидуумов», стремится устранить препятствия для функционирования механизма «невидимой руки». Такой взгляд на

феномен рынка, хотя и претерпевший различные модификации в начале XXI столетия, остался прежним. И даже после Масгрейва с его «мериторным патернализмом» (Musgrave, 1959) и авторов «нового патернализма» (Sunstein, Thaler, 2003; Camerer et al., 2003) ситуация почти не изменилась.

В основе патернализма всегда лежит несводимый к индивидуальным предпочтениям общественный интерес, который формируется вне рынка в рамках политической системы (Рубинштейн, 2019b). При этом политический процесс «обладает собственной логикой, не совпадающей с логикой оптимизирующих экономических механизмов» (Радыгин, Энтов, 2012. С. 26). И, как отмечал Ж.-Ж. Лаффон, «истинный интерес» общества отличается от решений, реализуемых политической системой (Лаффон, 2007. С. 23).

Собственно, здесь и проявляется феномен патернализма государства, который в любой его форме представляет собой навязывание установок «патера», в том числе «коллективного патера», отдельным индивидуумам и их группам. При этом современный государственный патернализм отличается от патриархальной модели коллективным характером генерирования интересов государства и возможностями демократизации самого процесса их формирования (Рубинштейн, Гринберг, Городецкий, 2022).

Однако при всей демократизации процедуры общественного выбора обращает на себя внимание тот факт, что парламентская партия (коалиция), обладающая необходимым большинством голосов, способна акцептировать любые нормативные установки и провести через голосование практически все решения, отвечающие интересам самой партии (Полтерович, Попов, 2007; Полтерович, Попов, Тонис, 2008; Хиллман, 2009). И дело не только в том, насколько представителен парламент и как организована его работа, важными составляющими являются сама процедура принятия решений и те институты, которые лежат в ее основе (Мельник, 2015).

23.2. Общественный выбор и его пороки

На эту тему также существует обширная литература, в которой рассмотрены различные аспекты коллективных решений, включая теорию общественного выбора (*Public Choice*) и новую

политическую экономию. Для них характерен взгляд на парламент как на совокупность политиков и их коалиций, участвующих в выработке решений, главным образом, путем различных вариантов голосования: принципа единогласия, квалифицированного или простого большинства и т.п. Причем фракции, сформированные оппозиционными партиями, воздействуют, как правило, лишь на процесс обсуждения, предваряющий голосование, что, конечно же, само по себе важно, но почти не влияет на его результаты.

Сформулируем фундаментальное противоречие современного политического процесса. С одной стороны, всякая демократическая система предполагает главенство большинства, с другой – подчинение большинству нередко трансформируется в «уклонение за большинством». Процитируем в связи с этим полные изящества слова древнегреческого философа I века н.э. Филона Александрийского: «Нетрудно устоять перед уговорами и влиянием одного злодея, но когда множество несетя под уклон с неудержимой стремительностью, то не оказаться в потоке есть признак души благородной и разума, воспитанного мужеством» (цит. по: (Ковельман, 1996. С. 65)). Соглашаясь с предпочтением «многих» и уклоняясь за ними, политик довольно часто рискует пройти мимо правильного выбора. Рискуют и все общество: подталкиваемое демократическим большинством, оно может оказаться вне зоны эффективных решений.

«Сегодня даже многие из тех, кто поддерживает демократические институты, – писал Л. фон Мизес, – игнорируют эти идеи... Аргументы, которые они выдвигают в пользу свободы и демократии, заражены коллективистскими ошибками; их доктрины являются скорее искажением, нежели поддержкой подлинного либерализма. По их мнению, большинство всегда право просто потому, что способно сокрушить любую оппозицию; власть большинства является диктаторской властью самой многочисленной партии... Такой псевдолиберализм является полной противоположностью либеральной доктрины» (Мизес, 2005. С. 144).

Следует отметить, что изменение процедур коллективных решений и поиск институциональных механизмов, ограничивающих власть большинства, – ключевая задача экономической и политической теории. В начале нынешнего столетия это направление

исследований стало приобретать все большую популярность. В их ряду работы известного французского ученого Жан-Жака Лаффона, который обращал внимание на тот факт, что, «несмотря на доминирование в экономике взгляда на общественный интерес как на решающий при выборе пути развития, “интервенция” теории групп интересов, делающей особый акцент на их влияние в формировании политических решений, продолжает расширяться» (Лаффон, 2007. С. 23).

Подчеркивая значимость данной теории, он ввел в свой анализ «аутентичного советника» правящей партии, который предлагает программу действий, увеличивающую ее выгоды в данной экономической и политической ситуации (там же. С. 22). В России этот процесс проявился особенно зримо: «Между обществом и элитами сохранялся значительный конфликт интересов, следствием которого и стал наблюдаемый в настоящее время дефицит институтов – общественных благ, обслуживающих все общество, а не только его привилегированную часть» (Полищук, 2013. С. 41). Однако не надо думать о существовании единственно верного общественного выбора. Он всегда лежит в некотором поле нормативных решений, где главную роль, как правило, играют целевые ориентации парламентского большинства.

При этом парламент может рассматриваться вслед за Лаффоном как совокупность «аутентичных советников» политических партий, представляющих их интересы. Такой подход дает основание для обобщения известного результата Кеннета Эрроу и вывода о невозможности согласования предпочтений парламентских партий, кроме случая с диктатором, когда все голосуют так же, как он. Отметим, что реальная политическая практика демократических государств демонстрирует общую закономерность: всякий парламент эволюционирует в сторону появления «коллективного диктатора» в виде партии власти или партийной коалиции, обладающей необходимым большинством голосов для принятия коллективных решений. Нельзя отрицать поэтому, что социум довольно часто сталкивается с ситуацией, когда *public choice* трансформируется в монополистический выбор партии власти.

Демократическое голосование, тем самым, может порождать патерналистские установки, нерелевантные приоритетам

общества, игнорирующие предпочтения небольших партий, а вместе с ними и интересы многих миллионов избирателей. Следствием подобного коллективного выбора — вместо отражения интересов различных общественных групп («что есть») использование нормативных установок («что должно быть») — часто становится снижение благосостояния отдельных индивидуумов и их совокупности в целом. Относится это к любым процедурам «коллективных решений», подрывающих доверие к патернализму и государственной активности у большинства экономистов и политологов. Напомним знаменитую формулировку — «Гильотина Юма», предложенную Максом Блэком: «Из того, “что есть”, невозможно вывести то, “что должно быть”».

В качестве примера общественного выбора, вызвавшего патерналистский провал, можно назвать принятые в свое время версии оптимизации системы управления, ставшие базой административных реформ 2005–2012 гг., на основе которых сформировались ныне действующие институты государственного управления. Негативные последствия подобных реформ, часто половинчатых и непоследовательных институциональных преобразований, обернулись, как показали исследования социологов, не только пороками государственного управления, но и, что особенно важно, «...массовым разочарованием в идеологии реформ, недоверием к демократическим партиям, потребностью в стабильности, тягой к консерватизму и упованием на сильного лидера, который мог бы вернуть людям «порядок», чувство безопасности, предсказуемость повседневного существования, гарантированный достаток и уверенность в завтрашнем дне (Гудков, 2022. С. 153).

23.3. Дискурс о государстве

Следует подчеркнуть, что патерналистское государство не является венцом эволюции. И хотя данный тип государственности наблюдается в большинстве стран, само устройство такого государства требует пристального внимания и дальнейших исследований. Кроме относительно адекватного отражения функций правительства в качестве самостоятельного рыночного игрока, стремящегося реализовать свои нормативные интересы, для патерналистского государства, как и для всей его предыдущей истории, характерны ряд

позитивных и негативных последствий этой деятельности, сказывающихся на жизни отдельных людей и общества в целом. Причем главные изменения в этом процессе связаны с самой парадигмой патернализма. Речь идет о смысловой трансформации данного понятия: от негативной коннотации, характерной для патриархального патернализма как системы отношений, основанной на подчинении индивидуумов патеру, до более сдержанного отношения к вмешательству государства в выбор индивидуумов, сопровождающемуся некоторой либерализацией патернализма (Рубинштейн, 2016. С. 443–493).

В качестве примера такого вектора изменений отношения экономистов к патернализму может служить признание концепции «либертарианского патернализма», выдвинутой Ричардом Талером в начале нового столетия и уже ставшей вместе с ее прародительницей – поведенческой экономикой – частью мейнстрима. Любопытно, что теория мериторных благ, созданная Ричардом Масгрейвом пятьюдесятью годами раньше и содержащая, фактически, те же самые положения, что и новый патернализм, так и не получила общественного признания. И главной причиной тому был отвергаемый господствующей экономической теорией патернализм государства, составляющий основу данной концепции.

Пятьдесят лет спустя все изменилось. Можно согласиться с Р. Капелюшниковым, который пишет, что «отсутствие необходимой теоретической санкции долгое время сдерживало «врожденные» патерналистские устремления современных государств. Ситуация поменялась, когда поведенческая экономика такую санкцию предоставила» (Капелюшников, 2013b. С. 44). Экспериментальное обоснование поведенческой экономики придало вмешательству государства интеллектуальную респектабельность. Нет сомнений и в том, что парадигма благотворящего государства фактически себя исчерпала, и мы наблюдаем очередной этап эволюции государства, особенностью которого является полное перерастание государства благосостояния в патерналистское государство (Капелюшников, 2013b. С. 28–32; Ананьин и др., 2018. С. 42–63).

Причем, если в концепциях общественных товаров, мериторных благ и новом патернализме, как и в кейнсианстве, проблема формирования указанных ориентаций умалчивается или

неявно предполагается их исходная направленность на увеличение благосостояния общества, то в теории опекаемых благ данное положение вызывает обоснованное сомнение, вызванное нормативным содержанием благосостояния, чего указанные теории не принимают в расчет.

Речь идет о том, что патерналистское государство в лице правительства навязывает свое понимание «как должно быть», определяющее исключительно с его точки зрения благосостояние для отдельных людей, их групп и всего общества. Цитируем Фридриха фон Хайека: «Таким образом государство всеобщего благосостояния становится государством домашнего хозяйства, в котором патерналистская власть контролирует большую часть доходов общества и распределяет их между людьми в тех формах и количествах, в которых, по ее мнению, они нуждаются или заслуживают» (Хайек, 2005).

Следует обратить внимание и на другой аспект научного дискурса. Наблюдаемое изменение содержания патернализма непосредственно связано с признанием «поведенческого провала» — нерационального поведения индивидуумов, наносящего ущерб своему благосостоянию. Рассматривая подобные ситуации, современная теория тем самым акцептировала вмешательство государства. По существу, признание возможности нерационального поведения тождественно легитимации патернализма. В этом смысле и мериторный, и либертарианский патернализм соответствуют основным положениям теории опекаемых благ, определяющей их как неотъемлемый элемент существования государства, с его позитивными и негативными последствиями (Рубинштейн, 2018).

Теоретико-исторический анализ дает основания для ряда выводов о процессе превращении государства в патерналистское с присущими ему рисками искажения общественного выбора. В разных условиях государство способно творить как добро, так и зло. Подчеркнем при этом, что сдвиг в сторону негатива обусловлен, как правило, сокращением поля общественного выбора, причина которого кроется в «поломках» защитных механизмов социума. Здесь надо обратить внимание на конфликт патерналистских действий государства с фундаментальным трендом развития демократических устоев общества, которые либеральное государство хотя

и декларировало в качестве основы экономической системы, но не смогло реализовать в достаточной степени.

Дело в том, что патерналистскому государству внутренне присущи опасности недемократического выбора приоритетов и соответствующих экономических решений, далеких часто от потребностей общества и чреватых потерями его благосостояния. Сформулируем и общий вывод о том, что патерналистская форма государственности может развиваться без риска деградации лишь при условии наличия защитных механизмов, образующих «иммунную систему» социума, которая способна препятствовать неверному выбору целей и произволу в их реализации. Теоретико-исторический анализ свидетельствует, что такую «иммунную систему» создает гражданское общество с его демократическими институтами, включая институты самоорганизации и самоуправления,

Механизмы подобной защиты ученые разных специальностей представляют по-разному. Внимания заслуживает и известная трактовка Льва Гудкова, который в своем социологическом анализе так описывает действие иммунной системы: «Общество — совокупность форм самоорганизации социальных групп, автономных по отношению к власти. Общество (в этом смысле) сужает сферу значимости традиционных властных отношений, меняя легитимность авторитарных институтов, превращая их прежнюю суверенность в систему нормативного контроля и гарантий «порядка в обществе», т. е. баланса отношений между различными группами и институтами. Невозможность подавления одних институциональных образований другими приводило к осознанию важности компромиссов, представительства, договоров, права, терпимости, а значит — важности социального воображения, доверия, понимания, эмпатии» (Гудков, 2022. С. 154).

Лекция 24

ПРОВАЛ ОБЩЕСТВА, ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

К сожалению реальный мир слишком часто сталкивается с нарушением защитных механизмов общества и государственной активностью, которая порождает провалы государства (*Wolf, 1979; Krueger, 1990*). В более общем случае следует говорить, наверное, о провале патернализма — комбинации изъянов общественного выбора и нерациональных действий бюрократии (*Рубинштейн, 2017f. С. 81–83*).

24.1. Провал общества

Исходя из этого можно выделить еще один вид провалов. Имеется в виду «провал общества» — такое состояние социума, когда его «иммунная система» не препятствует выбору целей патерналистского государства, не соответствующих интересам общества, и ошибочных стратегий их реализации. В качестве причин провалов общества Габриель Алмонд и Сидней Верба называют неразвитость гражданской культуры и патриархальность политического сознания (*Алмонд, Верба, 2014*).

Инфантилизм институтов гражданского общества при неразвитой гражданской культуре и ограниченных возможностях граждан отстаивать свободы и артикулировать свои права приводит к деформации его социальной структуры, разрушению социальных лифтов и деградации элит (*Мертон, 2006*). Обычно эти процессы сопровождаются постепенной утратой независимости средств массовой информации и имитацией парламентаризма. Историк

Михаил Геллер, описывая феномен патерналистского приспособления демократических институтов в виде искажения итогов голосований, нарушения принципов выборности и ротации на всех уровнях власти, назвал данное явление «псевдоморфозой» демократии (Геллер, 1997).

Во многих странах наблюдается и другая известная ситуация, когда уровень доверия граждан к главе государства оказывается выше, чем к политическим институтам, включая институты гражданского общества. В этом социологическом факте находит отражение влияние патернализма на гражданскую культуру и политическое сознание общества. И такое сознание появляется не на пустом месте, оно накапливается под воздействием многих факторов, в том числе связанных с «мифологизацией утраченного» и «забвением негатива прошлого», развитием идеологии величия нации и ее лидера. Не успевая создать зрелое гражданское общество, такие страны, как правило, претерпевают определенную трансформацию патерналистского государства, связанную с критическим сужением поля общественного выбора.

Прочитируем еще раз руководителя «Левада-Центра», который так характеризует российскую ситуацию: «Начиная с середины 2000-х годов, все усилия правящей элиты были направлены на сохранение своей власти. ... Этот курс ознаменовался подавлением федерализма и местного самоуправления; уничтожением политических оппонентов, свободы СМИ; управлением выборами; ликвидацией независимых организаций гражданского общества (экологических, исследовательских, журналистских, исторических, правозащитных, благотворительных и других). В результате пространство общественных дискуссий, артикуляции интересов различных социальных групп, возможность их представительства и защиты прав резко сократились» (Гудков, 2022. С. 157).

Более всего провал общества проявляется в дрейфе патерналистского государства в сторону эскалации его вмешательства во все сферы человеческой деятельности с опорой на самовозрастающую бюрократию. В этом случае происходит довольно быстрое сползание к «пограничной фазе» патерналистского государства. Речь идет о формировании автократического государства с фразеологией патриотизма и идеями «особого пути», долговременным

экономическим застоём и, как следствие — снижением уровня благосостояния. Подобный процесс может двигаться и дальше в сторону деградации патерналистского государства (рис. 24.1).

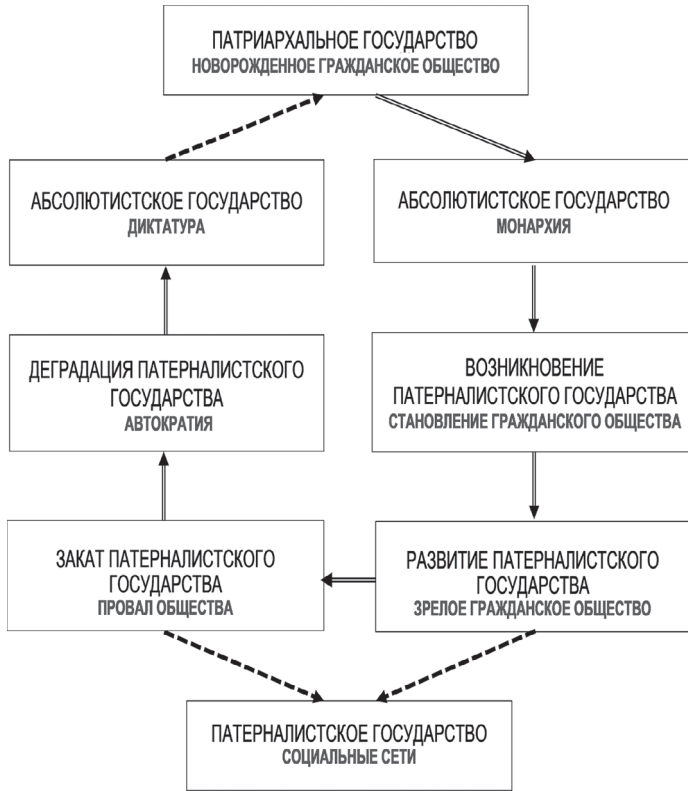


Рис. 24.1. Эволюция государства (общая схема)

На рис. 24.1 представлена примерная схема процесса эволюции государства, включая стадию расширения его патерналистских функций и сужения поля общественного выбора, в рамках которой появляется эволюционная развилка, когда возможны две линии политической динамики. В одном случае запускается процесс деградации патерналистского государства, сопровождающийся переходом к автократии, а затем и к диктатуре. В другом — появляются предпосылки и благоприятные условия для восстановления «иммунной системы» социума, которые связаны с восстановлением демократических механизмов общественного выбора.

Анализируя этот не простой этап эволюции государства, сделаем одно отступление и подчеркнем, что не являемся адептами патерналистского государства и в теоретическом плане нам существенно ближе концепция порядка Фридриха фон Хайека, в соответствии с которой у государства вообще не должно быть никакого автономного интереса (*Hayek, 1973; Хайек, 2005*). Опираясь на идеи Хайека, американский экономист Ричард Вагнер определяет государство «как порядок, согласовывающий действия множества участников, преследующих различные цели» (*Вагнер, 2016. С. 90*). Однако и в данном утверждении, и в концепции великого австрийца допускается априорная возможность согласования поведения отдельных индивидуумов, преследующих различные цели. Это предположение, по сути своей, эквивалентно гипотезе о наличии совершенной институциональной среды, в которой функционируют рыночные агенты. Речь идет о феномене спонтанного формирования таких институтов, норм и правил экономической деятельности, которые сводят своекорыстные интересы индивидуумов в интерес общества как такового.

Если указанные условия развития общества выполняются, то «мечта» Хайека сбывается и возникает порядок, формирующий общий интерес, который, собственно, и становится интересом государства. Вместе с тем обоснованность этой гипотезы выглядит, к сожалению, не слишком реалистичной, и потому проблема провала общества остается. В такой ситуации возникает «извечный вопрос: что делать? Провалы рынка может исправить государство, провалы государства может устранить общество, но как преодолеть провал общества? Парадокс брадобрея!» (*Рубинштейн, Гринберг, Городецкий, 2022. С. 146*).

Процитируем А.А. Гусейнова, который дал следующий комментарий приведенного тезиса: «Существует расхожая политическая истина..., что каждый народ имеет то правительство, которое он заслуживает. Об этом ли идет речь здесь, или имеется в виду особый случай, когда народ (общество) не просто допускает наличие плохого государства, а порождает его и нуждается в нем. Похоже, имеется в виду именно этот особый тупиковый случай, к чему склоняет аналогия с парадоксом брадобрея» (*Гусейнов, 2022. С. 152*).

Заметим, что в нашем понимании речь идет не столько о том, кто порождает «плохое государство», сколько о неких объективных

эволюционных процессах превращения его в патерналистское государство со всеми присущими ему пороками общественного выбора и рисками снижения защитных механизмов социума, за которые отвечают институты гражданского общества. В определенных условиях указанные риски реализуются в деградации патерналистского государства и провале общества. Однако нужно понять, насколько все же уместна ассоциация с «парадоксом брадобрея» и возникает ли здесь тупик. При более глубоком анализе этой ситуации мы пришли к выводу, что следует отказаться от той избыточно пессимистической оценки, которая была сформулирована в указанной публикации.

Этот парадокс, открытый в самом начале XX столетия английским математиком и философом Берtrandом Расселом, вызвал большой интерес среди самых разных ученых. Многочисленные попытки решения указанной антиномии, названной «парадокс Рассела», проложили путь к выдающимся результатам в области философии математики и теории множеств. Сам же «парадокс брадобрея» получил довольно простое решение: было доказано, что такой брадобрей просто не может существовать, ибо не может один и тот же человек принадлежать двум непересекающимся множествам — быть среди тех, кто не бреется сам, и одновременно среди тех, кто сам бреется.

Строго говоря, и в рассмотренной коллизии — патерналистского государства и общества, указанного парадокса нет. Не надо мудрствовать лукаво, чтобы понять, что на определенной стадии развития патерналистского государства, когда угнетаются институты гражданского общества и ограничиваются права и свободы выбора граждан, не существует реальных возможностей устранения провала общества. Подчеркнем, однако, что такая ситуация происходит лишь на ограниченном отрезке времени, когда провал общества сопровождается нарушением «иммунной системы» социума и сползанием патерналистского государства к автократии.

При этом теоретико-исторический анализ свидетельствует, что рассмотрение данной проблемы в динамике позволяет сделать принципиально иной вывод: социум обладает весьма значительным потенциалом восстановления своей «иммунной системы». Причем каждое историческое время рождает свои возможности — формальные и неформальные институты, позволяющие восстанавливать групповые интересы и взаимодействия между отдельными

общностями или создавать условия для появления других объединений людей, расширяющих поле общественного выбора и изменяющих основу и структуру самого общества.

24.2. Институты консенсусной демократии

Данный тезис был реализован в подходе, выработанном во второй половине XX в. В соответствии с ним доминантой исследований стали попытки создания формальных институтов, реализующих принципы теории «консоциативной (консенсусной) демократии», разработанной американским политологом Арендом Лейпхартом, предложившим систему политических институтов для многосоставных обществ (*Lijphart, 1977, 1999; Лейпхарт, 1997*). В своей классической книге «Democracy in Plural Societies» (1977) (в переводе на русский язык – «Демократия в многосоставных обществах») он ввел в научный оборот понятие общественной, или консоциативной демократии. В более поздних работах категорию «консоциативная демократия» Лейпхарт дополняет понятием «консенсусная демократия» (*Симон, Фурман, 2015. С. 20*).

Теория Лейпхарта, как пишет российский политолог Ж. Ормонбеков, «является полной и самодостаточной концепцией, в рамках которой рассматривается двойной феномен возникновения вертикального сегментирования общества на отдельные группы населения по определенным общим признакам (религия, язык, раса, этнос, идеология) и институционализация переговорного процесса на уровне элит вышеназванных групп» (*Ормонбеков, 2007. С. 98–99*). Несмотря на то, что данная теория была создана в основном для решения вопросов мирного урегулирования конфликтов в мультиэтнических обществах, она обладает очевидным потенциалом расширения (*Halpern, 1986; Нджоку, 1999; Бондаренко, 2008; Симон, Фурман, 2015*). Отметим также возможности применения теории «консенсусной демократии» к негомогенной структуре парламента, состоящего из представителей различных политических партий, отражающих интересы соответствующих социальных групп, т. е. к процессам формирования патерналистских установок «политически агрегированного индивидуума».

Основное внимание здесь надо обратить на практические рекомендации А. Лейпхарта, являющиеся, по сути, базой

процедурного консенсуса. Речь идет о необходимости создания большой коалиции, включающей лидеров всех значимых партий; принципе пропорциональности политического представительства в исполнительной власти, назначении чиновников и распределении бюджетных средств; праве взаимного вето, которое позволяет отвергать решения, наносящие ущерб интересам соответствующих социальных групп и т.п. (*Lijphart*, 1977. P. 153; *Лейнхарт*, 1997. С. 60; *Ормонбеков*, 2007. С. 98–99; *Симон*, *Фурман*, 2015. С. 10–11).

В той или иной степени каждая из этих рекомендаций может быть использована при решении проблемы демократизации институтов формирования патерналистских установок. Так, создание большой коалиции с привлечением к управлению представителей партий, проигравших выборы, во многих случаях расширяет область возможных альтернатив. Включение в обсуждение интересов социальных групп, не нашедших отражение в предпочтениях партии власти, позволяет ослабить «тиранию большинства».

При этом для опекаемых благ, производство которых предполагает финансовую поддержку государства, особое значение такие коалиционные решения приобретают при распределении бюджетных средств, когда, собственно, и устанавливается их объем и структура, соответствующие определенному компромиссу в реализации интересов политических партий, представляющих различные социальные группы. Однако, если какая-то одна партия получает достаточное число голосов и коалиция не возникает, то, в соответствии с уже упоминавшимися выводами Ж.-Ж. Лаффона, риски «патерналистского провала» явно увеличиваются и проблема защиты интересов меньшинства приобретает особую актуальность.

В этом случае для устранения патерналистского провала или хотя бы для снижения рисков потери благосостояния необходима активизация гражданского общества — единственной силы, способной ослабить «диктатуру большинства». Речь идет об институциональных трансформациях, направленных на использование в процессе формирования патерналистских установок институтов консенсусного патернализма, обеспечивающих «рассредоточение власти» и тем самым сохранение за оппозицией права собственного голоса — «не уклоняться за большинством» (*Рубинштейн*, 2016; *Rubinstein*, 2016).

Кроме принципа пропорциональности, теория консенсусной демократии предлагает и механизмы перевода «коллективных решений» из сферы голосования в предшествующие ему переговоры, связанные с поиском компромисса. Речь идет об институционализации права «вето» в качестве обеспечения прав парламентского меньшинства на участие в процессе принятия решений и для защиты позиций их избирателей.

По проблемам «вето» существует обширная литература. При этом имеет смысл обратить внимание на работы Г. Цебелиса, в которых автор обосновывает концепцию «вето-игроков» (*Tsebelis*, 1990, 1995). «Вето-игроки — это коллективные или индивидуальные акторы, согласие которых необходимо для изменения статус-кво. Статус-кво — это политика, существующая в настоящий момент, т.е. законодательство, изменение которого зависит от принятия единодушного решения всех вето-игроков» (*Помигуев*, 2014. С. 200). Для опекаемых благ этот институт также представляется весьма существенным, ибо дает возможность заблокировать любые решения, ведущие к потере благосостояния как отдельных групп граждан, так и всего общества. При наличии такого института в России, наверное, не был бы принят ряд законов, недружественных по отношению к образованию, науке, культуре и здравоохранению.

Как избежать риски и последствия нерационального поведения госслужащих, вызванного объективными причинами — дилетантизмом управленческих кадров, «эффектом кассира», законом Паркинсона, своекорыстием и в целом невысокой гражданской культурой, обуславливающей отсутствие на должном уровне добросовестности, ответственности и честности чиновников? В общем случае эта проблема не имеет решения и представляет собой довольно сложный и длительный процесс эволюции общества и той институциональной среды, которая развивается вместе с ним. И все же определенные шаги в нужном направлении можно сделать в любой ситуации, на любой стадии развития общества. В этом состоит одна из актуальных практических задач, решение которой непосредственно связано с исследованием спонтанно возникающих неформальных институтов, способствующих восстановлению гражданского общества.

24.3. Социальные сети

На теоретическом уровне довольно сложно, если вообще реально, разглядеть в условиях провала общества возможности и ресурсы такого развития социума. Здесь нужны дополнительные исследования, причем междисциплинарного характера, включая специальные социологические опросы экспертного сообщества и отдельных групп специалистов. В качестве же начальной гипотезы готовы предложить, что в самом социуме заложены хайкевские «возможности согласования поведения отдельных индивидуумов, преследующих различные цели». С позиции теории опекаемых благ это означает, что столь специфический ресурс социума, повторим еще раз, связан с формированием адекватной институциональной среды, в которой функционируют рыночные агенты.

Мы по-прежнему не думаем, что подобная ситуация станет реальностью, но оправданными можно признать надежды на некоторое приближения к ней, когда на патерналистские установки, вырабатываемые парламентом, будут оказывать чувствительное воздействие институты гражданского общества, генерирующие такие интересы, которые не слишком сильно отклоняются от агрегата индивидуальных предпочтений. Но что же на нынешнем витке эволюции патерналистского государства, с его усиливающимся угнетением институтов гражданского общества, позволяет думать о надеждах на восстановление «иммунной системы» социума? Однозначного ответа у нас, конечно же, нет.

С определенными оговорками можно лишь предполагать, что предпосылки для реализации таких надежд связаны с неформальными институтами «социальных сетей», развитие которых представляет относительно новый цивилизационный тренд. Подчеркнем, что указанный тренд обусловлен не только и даже не столько прогрессом формирования коммуникационной среды и непосредственно цифровых технологий. По-видимому, главное заключено в происходящих изменениях самого общества, которое уже невозможно рассматривать как совокупность изолированных друг от друга отдельных людей или их общностей. В данном контексте формируется и новое содержание категории «общность» как группы людей, имеющих близкие интересы в непосредственном общении с себе подобными. Не будет ошибкой, наверное, и предположение, о том, что социальные сети,

с одной стороны, сохраняющие анонимность, а с другой – обеспечивающие возможности такого общения, оказались наиболее адекватны новой реальности.

В научный оборот понятие «социальная сеть» было введено в 1954 г. британско-австралийским антропологом Джоном Барнсом (*Barnes, 1954*. Рр. 39–58). Этим термином обозначается модель взаимоотношений между отдельными людьми и их группами. Сохранивший свою актуальность феномен сетей до сих пор привлекает внимание ученых разных научных дисциплин, к которым в конце XX столетия, кроме психологов и антропологов, подключились политологи, социологи, экономисты. При этом большинство исследователей стали анализировать функционирование социальных сетей в Интернете. Хотя первые попытки создания «электронной паутины» относятся к концу 1960-х – началу 1970-х гг., интенсивное развитие Интернета в результате объединения большинства компьютеров США в единую сеть началось в 1990-х гг. (*Schwab, 2017; Нуреев, 2018*).

Современная история социальных сетей началась с «теории шести рукопожатий» американского социального психолога Стэнли Милгрэма, который в 1967 г. осуществил знаменитый эксперимент «Мир тесен». Согласно теории Милгрэма, каждый человек опосредованно знаком с любым другим жителем планеты через цепочку общих знакомых, состоящую в среднем из пяти человек. Тридцать лет спустя Дункан Уоттс и Стивен Строгац из Корнельского университета опубликовали совместную статью, в которой они показали, что сети как в живой, так и в неживой природе – будь то электрические сети или нейронные сети круглых червей – подчиняются закономерности модели «Мир тесен».

С тех пор математическая модель, созданная Уоттсом и Строгацем, применялась в разных областях науки: математике, физике, биохимии, нейрофизиологии, эпидемиологии, экономике, социологии, информатике и управлении бизнесом (*Watts, Strogatz, 1998*. Рр. 440–442). Определенным достижением здесь можно считать вывод Альберта-Ласло Барабаши о «безмасштабной природе» глобальной сети Интернет. «Безмасштабная сеть» – это сеть, обладающая особой структурой – графом, в котором вершины распределены по степенному закону. В ходе эмпирических исследований выяснилось, что большинство возникших сетей, в том числе социальных,

а также ссылки в сети Интернет, система цитирований и т. д. хорошо моделируются подобными графами (*Albert, Barabasi, 2002. Pp. 47–97*).

Отметим в связи с этим важные особенности сетей. Дело в том, что каждое благо увеличивает в сети свою информационную ценность и, как правило, экспоненциально, поскольку сеть предоставляет возможность транслировать эту информацию на множество ее участников. Поэтому можно говорить о феномене «сетевом эффекте», в соответствии с которым, каждый дополнительный участник сети увеличивает ее полезность для других ее участников. Речь здесь идет об известном законе Роберта Меткалфа – сетевой альтернативе классической закономерности «убывающей полезности». В соответствии с же законом Меткалфа ценность любой сети эквивалентна половине квадрата количества пользователей этой сети.

Вместе с развитием сетей расширяются и сферы прикладных исследований (*Udry, Bearman, 1998; Christakis, Fowler, 2009*). Наиболее интересным направлением, по-видимому, является непосредственное исследование общностей, возникающих на платформе социальных сетей. При этом Николас Христакис показал, что можно реорганизовывать социальные связи между людьми в сетевых группах таким образом, чтобы сделать их более сплоченными (*Shirado, Christakis, 2020*). Следует отметить также, что социальные сети представлены как взаимосвязи между людьми и, что не менее важно, как интернет-платформа.

В разных странах существуют свои предпочтения относительно социальных сетей. Практически все, что было доступно только на определенных сайтах и сервисах, теперь появилось в самой социальной сети. Обычные сайты начинают уступать свои позиции социальным сетям. Сошлемся на одного из ведущих испанских социологов – Мануэля Кастельса, который пришел к заключению, что социальные сети в настоящее время определяют новую морфологию общества, обуславливая его структуру и составные части – общности (*Castell, 2000. P. 469*). Соглашаясь с этим выводом, добавим еще один, как нам кажется, очень важный тезис, являющийся, скорее, рабочей гипотезой, требующей подтверждения того, что социальные сети становятся элементом гражданского общества.

Исходя из этого тезиса, а также из присущего «безмасштабным сетям» громадного потенциала социальных коммуникаций

(*Albert, Barabasi, 2002. Pp. 47–97*), нетрудно предположить, что социальные сети могут стать драйвером развития гражданского общества. При этом распространение социальных сетей, охватывающих постепенно все население, его различные возрастные, социальные и профессиональные группы, может подтолкнуть патерналистское государство к созданию условий для расширения границ общественного выбора.

Иначе говоря, социальные сети можно рассматривать в качестве того самого ресурса, который позволяет восстановить утраченный «иммунитет социума». Вместе с тем нельзя забывать, что исходно существующее противоречие между монополистическим вектором государственного патернализма и индивидуалистической природой социальных сетей порождает очевидные сложности в устранении провала общества. Думается, что консенсус в этой ситуации станет возможным при глобальном развитии социальных сетей, их распространении на абсолютное большинство граждан и при спонтанном, по Хайеку, формировании неформальных институтов, создающих условия для коллаборации интересов и, тем самым, расширения поля общественного выбора.

МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ VI

6.1. Ключевые понятия

Концепция порядка — отношение к государству как к «порядку», обеспечивающему координацию и согласование деятельности множества экономических агентов, преследующих собственные цели, в итоге чего и формируются интересы общества как такового

Гражданское общество — объединения, существующие вне государства и рынка, которые сохраняют степень автономии и независимости и у которых есть потенциал для предоставления альтернативных точек зрения, курсов политики и действий, отличных от тех, которые продвигаются государством или рынком

Рациональное поведение индивида — процесс принятия решений, основанный на выборе, который приводит к оптимальному уровню выгоды или полезности для человека

Человек экономический («homo economicus») — теоретическая абстракция, описывающая индивида, принимающего решение, как обладающего полной рациональностью, полнотой информации, транзитивными и полными предпочтениям, действующего в корыстных целях экономического агента

Патернализм — воздействие государства на экономических агентов с целью направленного изменения их поведения в соответствии с установками государства

«Жесткий» патернализм — воздействие государства на экономических агентов путем принуждения к обязательному выполнению определенных правил, предусмотренных законами и нормативными актами

«Мягкий» патернализм («политика подталкивания») — воздействие государства на экономических агентов путем создания условий для соответствующего поведения

Институциональный провал — рыночное равновесие, неэффективное по Парето

Распределительный провал — рыночное равновесие, эффективное по Парето, но с «неприемлемым» обществом распределением богатства

Поведенческий провал — нерациональное поведение экономических агентов, существование которого приводит к неэффективному рыночному равновесию и потерям общественного благосостояния

Нерациональность бюрократии — поведение госслужащих, действия которых не соответствуют предположениям об их строгой направленности на выполнение решений представительной и исполнительной власти

«Закон Вяземского» — «В России суровость законов умеряется их неисполнением»

Дилетантизм и захват чужих компетенций — ситуация, при которой назначение руководителей различного ранга, не имеющих необходимых профессиональных знаний, умений и навыков, происходит в соответствии с политическим, клановым и номенклатурным принципами

«Эффект кассира» — нерациональность чиновников, которая проявляется в характерном желании расширить границы бюрократической власти и управлять за пределами своих компетенций

Закон Паркинсона — передача чиновниками ряда своих компетенций на более низкий, но подконтрольный им уровень, и искусственное усложнение иерархической структуры управления

Теория общественного выбора (Public Choice) — раздел экономической теории, изучающий различные способы и методы, посредством которых люди используют государственные учреждения в своих собственных интересах

Провал общества — такое состояние социума, когда его «иммунная система» не препятствует выбору целей патерналистского государства, не соответствующих интересам общества, и ошибочных стратегий их реализации

6.2. Контрольные вопросы

1. Назовите основные черты «homo economicus»
2. В чем состоит природа патерналистских установок?
3. Опишите основные причины управленческого провала.
4. Сформулируйте основные черты гражданского общества.
5. Назовите признаки общественных объединений и организаций.
6. В чем состоит основная цель общественных советов?
7. Назовите основные «пороки» общественного выбора.
8. Дайте определение провала общества.
9. Назовите институты консенсусной демократии.
10. В чем состоит феномен « сетевого эффекта »?

6.3. Рекомендуемая литература к семинару №6

- Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. 2013а. № 9. С. 66–90.
- Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. 2013б. № 10. С. 28–46.
- Рубинштейн А.Я. О провалах государства и несостоявшихся реформах в гуманитарном секторе // ВТЭ. 2019. №1. С. 116–132.
- Рубинштейн А.Я. Эволюция государства и провал общества: теоретические заметки // Экономическая наука современной России. 2023. № 1(100). С. 33–47.

ЛИТЕРАТУРА

- Автономов В.С.* Еще несколько слов о методологическом индивидуализме // *Общественные науки и современность*. 2014. № 3. С. 53–56.
- Автономов Ю.В.* Эмпирические исследования спроса на культурные блага: исполнительское искусство и объекты культурного наследия. (Научный доклад). М.: ИЭ РАН, 2011.
- Акерлоф Дж.* Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*. 1994. Вып. 5. С. 91–104.
- Актуальные проблемы культурной политики современной России / Под ред. Б.Ю. Сорочкина. М.: URSS, 2008.
- Алесина А., Джулиано П.* Культура и институты. Ч. I // *Вопросы экономики*. 2016. №10. С. 82–111.
- Алмонд Г., Верба С.* Гражданская культура. Политические установки и демократия в пяти странах. М.: Мысль, 2014.
- Ананьин О.И., Воейков М.И., Гловели Г.Д., Городецкий А.Е., Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* На пути к новой экономической теории государства / Под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: ИЭ РАН, 2018.
- Аристотель.* Соч. в 4-х т. Т. 4. М.: Мысль, 1983. С. 376–644.
- Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Е.* Лекции по экономической теории государственного сектора. Учебник / Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. М.: Аспект Пресс, 1995.
- Аузан А.А.* Культурные коды экономики. Как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа. М.: АСТ, 2022.
- Бакулев В.В., Демидов Ф.Д.* Профессиональное образование в начале нового века и подготовка государственных служащих. М.: Изд-во РАГС, 2003.
- Белянин А.В.* Ричард Талер и поведенческая экономика: от лабораторных экспериментов к практике подталкивания // *Вопросы экономики*. 2018. № 1. С. 5–25.
- Бланишр О.* Макроэкономика / Пер. с англ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2010.
- Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994.
- Блауг М.* Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / Пер. с англ. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.
- Боумоль У., Блайндер А.* Экономикс. Принципы и политика. (Пер. с англ.). М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

- Бондаренко Т. Ю. Принципы консоциативной демократии в государственном строительстве за пределами Европы // Политическая наука. 2008. № 4. С. 213–223.
- Будон Р. Теория социальных изменений (пер. с англ.). М.: Аспект Пресс, 1999.
- Бураков Н.А., Славинская О.А. Государственный патернализм и эконометрическая модель бюджетной поддержки театра / Эконометрические модели эластичности спроса на театральные услуги (Научные доклады). М.: ИЭ РАН, 2017. С. 31–53.
- Бураков Н.А., Славинская О.А. Креативные индустрии, экономический рост и рынки труда // Журнал Новой экономической ассоциации. 2022. № 2 (54). С. 234–242. DOI: 10.31737/2221-2264-2022-54-2-15.
- Бхаскар Р. Общества (Пер. с англ.) // Социо-логос. Общество и сферы смысла. Вып. 1. М., 1991.
- Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурус Альфа, 1997.
- Вагнер Р. Фискальная социология и теория государственных финансов. Исследовательское эссе // Экономическая социология. 2016. Т. 17. №2. Март. С. 88–110.
- Василенко И.А. Административно-государственное управление в странах запада: США, Великобритания, Франция, Германия. М.: Логос, 2001.
- Вебер М. Исследования по методологии наук. М.: ИНИОН, 1980.
- Вебер М. Избранное. Образ общества (Пер. с нем.). Москва : Юрист, 1994.
- Верлен Б. Объективизм Поппера и метод критического рационализма (пер. с англ.) // Социологическое обозрение. 2002. Т. 2. № 4. С. 3–24.
- Вехи экономической мысли. Т. 4. Экономика благосостояния и общественный выбор / Под общей ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.
- Витгенштейн Л. Логико-философский трактат / Пер. с нем. М.: Наука, 2009 (1958).
- Витгенштейн Л. Философские работы / Пер. с нем. Ч. I. М.: Гнозис, 1994.
- Высшее образование в России: правила и реальность / Отв. ред. С.В. Шишкин. М.: НИСП, 2004.
- Геллер М. История Российской империи. В 3 т. М.: Изд-во «МИК», 1997.
- Гловели Г.Д. Государство в истории экономической мысли. Ч. I / Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма / Под ред. А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга. СПб.: Алетейя, 2020. С. 16–96.
- Городецкий А.Е. Государственное управление и экономическая безопасность. О дисфункциях государственного управления //Аудит и финансовый анализ. 2016. №6. С. 426–437.

- Городецкий А.Е., Рубинштейн А.Я. Некоторые аспекты экономической теории государства. М.: ИЭ РАН, 2017.
- Государственная культурная политика в документах и материалах. Т. 4. Кн. 2 / Отв. ред. Б.Ю. Сорочкин. Т. 4. СПб.: Изд-во «Дмитрий Буланин», 2001.
- Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике // Отв. ред. Я.А. Рекитар, Л.С. Демидова. М.: Наука, 2001.
- Гофман А.Б. Эмиль Дюркгейм в России: рецепция дюркгеймовской социологии в российской социальной мысли. М.: ГУ ВШЭ, 2001.
- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Трудности рыночной адаптации: цены, доходы, социальная защита // Общественные науки и современность. 1992. №5. С. 43–44.
- Гринберг Р., Рубинштейн А. «Социальная рента» в контексте теории рационального поведения государства // Российский экономический журнал. 1998. №3. С. 58–66.
- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭПРЕСС, 2000.
- Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Индивидуум & Государство: экономическая дилемма. М.: Весь Мир, 2013.
- Гудвин Н.Р., Вайскопф Т.Э., Аккерман Ф., Ананьин О.И. Микроэкономика в контексте: учебник / пер. с англ. / Под ред. О.И. Ананьина. М.: РГГУ, 2002.
- Гудков Л.Д. Инерция государственного патернализма и его последствия // Журнал НЭА. 2022. №5(57). С. 153–161.
- Гусейнов А.А. О государстве и обществе // Журнал НЭА. 2022. №5 (57). С. 149–152.
- Дюркгейм Э. Метод социологии. Киев–Харьков, 1899.
- Егоров В.К. Высшее и дополнительное профессиональное образование на современном этапе. М., 2004.
- Замулин О.А. Обзор новокейнсианской экономической теории с применениями к России // Экономическая школа. Аналитическое приложение. 2002. № 1(1). С. 132–148.
- Зверев А.Ф. Теория бюрократии: от М. Вебера к Л. фон Мизесу // Государство и право. 1992. № 1. С. 89–95.
- Зинченко Г.П. Государственная служба: дисфункции и девиации // Чиновник. 2002. Вып. 1. С. 12–21.
- Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
- Игнатьева Е.Л. Экономика культуры. Учебное пособие. М.: ГИТИС, 2009.
- Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: ИНФРА–М, 2009.

- Институты общественной поддержки культурной деятельности / Под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: Государственный институт искусствознания, 2015.
- Искусство в контексте социальной экономики. Т. 3 / Отв. ред. А.Я. Рубинштейн / Художественная жизнь современного общества: В 4 томах. СПб.: Изд-во «Дмитрий Буланин», 1998.
- Источники роста производительности труда после шоков 1998 и 2008 годов в России в контексте перспектив восстановления экономики после кризиса COVID-19 / Отв. ред. И.Б. Воскобойников // XXI Апрельская международная научная конференция по проблемам экономики и общества. М.: Изд. дом ВШЭ, 2020.
- Итуэлл Дж., Милгейт М., Ньюмен П. Экономическая теория. Учебник. М.: Инфра-М, 2004.
- Калабеков И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах. М.: РУСАКИ, 2007.
- Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. №4. С. 31–42.
- Кант И. Критика чистого разума (Философское наследие). М.: Мысль, 1994.
- Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и новый патернализм // Вопросы экономики. 2013а. № 9. С. 66–90.
- Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм // Вопросы экономики. 2013б. № 10. С. 28–46.
- Капелюшников Р.И. Производительность и оплата труда в сфере искусства: альтернативная интерпретация / Экономика культуры: новый ракурс старых проблем. М.: ИЭ РАН, 2013с. С. 73–89.
- Капелюшников Р.И. Экономические очерки: методология, институты, человеческий капитал. М.: Издательский дом «Высшая школа экономики», 2016.
- Капелюшников Р.И. Многорукий Адам Смит // Препринт WP3/2023/01. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2023.
- Капелюшников Р.И., Дёмина Н.В. Потребление культурных благ в России: масштабы, детерминанты, дифференциация // Экономическая социология. 2021. №2. С. 42–80.
- Ковельман А.Б. Толпа и мудрецы талмуда. Москва; Иерусалим: Еврейский университет в Москве, 1996.
- Козловски П. Общество и государство: неизбежный дуализм. М.: Республика, 1998.
- Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? Монография. Воронеж: ЦИРЭ, 2005.

- Костина Е.П.* Творческий труд в исполнительских искусствах. Эволюция социально-экономических отношений (1960–1990-е годы). М.: ГИИ, 1999.
- Крозье М.* Современное государство – скромное государство. Другая стратегия изменения // Социология власти. 2011. №2. С. 190–200.
- Культура России. 2000-е годы / Отв. ред. Е.П. Костина. СПб.: Алетейя, 2012.
- Культурная деятельность в контексте. Экономическая теория, институциональная среда, социологические измерения / Под ред. А.Я. Рубинштейна. СПб.: Алетейя, 2019.
- Лаффон Ж.-Ж.* Стимулы и политэкономия. М.: ГУ ВШЭ, 2007.
- Лейпхарт А.* Демократия в многосоставных обществах. М.: Аспект Пресс, 1997.
- Локк Дж.* Два трактата о правлении (пер. с англ.). М.; Челябинск: Социум, 2020.
- Лукьянова А.А.* Переход к постиндустриальному обществу? Исследование занятости в сервисном секторе экономики России. М.: EERC, 2003.
- Лукьянова А.А.* Отдача от образования: что показывает метаанализ: Препринт WP3/2010/03. М.: Изд. дом ВШУ, 2010.
- Майерсон Р.* Равновесие по Нэшу и история экономической науки // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 26–43.
- Макаров В.А.* Экономика знаний: уроки для России // Вестник Российской академии наук. 2003. Т. 73. №5. С. 450.
- Макаров В.А., Клейнер Г.Б.* Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007.
- Махлуп Ф.* Производство и распространение знаний в США. М.: Прогресс, 1966.
- Мельник Д.В.* Концепция социального либерализма на «рынке идей» современной России // Общественные науки и современность. 2015. №2. С. 43–53.
- Мерсиянова И.В., Якобсон А.И.* Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. Сер. «Мониторинг гражданского общества». Вып. II. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
- Мертон Р.* Социальная теория и социальная структура / Пер. с англ. М.: АСТ, Хранитель, 2006.
- Механизмы российского рынка труда / Под ред. Е.Т. Гурвича и Е.С. Вакуленко. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016.
- Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005.

- Мизес Л. фон.* Бюрократия / Людвиг фон Мизес; пер. с англ. Е. Журавской под ред. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Левита. Челябинск: Социум, 2006.
- Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика / Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, 1994.
- Нджоку Р.* Что такое консосоциализм? / Практика федерализма. Поиски альтернатив для Грузии и Абхазии. М.: Весь мир, 1999. С. 300–312.
- Нейгольдберг В.Я.* Функционирование искусства в зеркале статистики. Кн. 1. М.: Наука, 1993.
- Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
- Норт Д.К.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
- Нуреев Р.М.* Цифровая экономика: на пороге четвертой промышленной революции? // Теоретическая экономика. 2018. №6. С. 70–73.
- Нэши Дж.* Бескоалиционные игры / Матричные игры / Под ред. Н.Н. Воробьева. М.: Физматгиз, 1961. С. 205–221.
- Оболонский А.В.* Государственная служба. М.: Дело, 2000.
- Оболонский А.В.* Кризис бюрократического государства: реформы государственной службы: международный опыт и российские реалии. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2011.
- Олсон М.* Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп / Пер. с англ. под ред. Р.М. Нуреева. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
- Олсон М.* Диктатура, демократия и развитие / Теория и практика демократии. Избранные тексты. М.: Ладомир, 2006. С. 375–382.
- Ормонбеков Ж.* Теория консосоциализма Аренда Лейпхарта // Казанский федералист. 2007. №1–2. С. 98–108.
- Павлов И.А.* Поведенческая экономическая теория – позитивный подход к исследованиям человеческого поведения. М.: ИЭ РАН, 2007.
- Павлов И.* Феномен «уклонения от двусмысленности» в теории рационального выбора // Вопросы экономики. 2011. №10. С. 16–34.
- Паркинсон С.Н.* Законы Паркинсона (пер. с англ.). М.: Прогресс, 1989.
- Петраков Н.Я.* Кибернетические проблемы управления экономикой. М.: Наука, 1974.
- Петраков Н.Я.* Русская рулетка: экономический эксперимент ценою 150 миллионов жизней. М.: Экономика, 1998.
- Платон.* Государство. М.: АСТ, 2017.
- Полищук А.И.* Аутсорсинг институтов // Вопросы экономики. 2013. №9. С. 40–65.
- Полтерович В.М.* Кризис экономической теории // Экономическая наука современной России. 1998. №1. С. 46–66.

- Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. №3. С. 24–50.
- Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.
- Полтерович В.М. От социального либерализма – к философии сотрудничества // Общественные науки и современность. 2015. № 4. С. 41–64.
- Полтерович В.М., Попов В.В. Демократизация и экономический рост // Общественные науки и современность. 2007. №2. С. 13–27.
- Полтерович В.М., Попов В.В., Тонис А.С. Нестабильность демократии в странах, богатых ресурсами // Экономический журнал ВШЭ. 2008. №2. С. 176–200.
- Помигуев И.А. Концепция вето-игроков: новый подход в изучении форм правления // Политическая наука. 2014. № 1. С. 199–210.
- Поппер К. Время лжепророков: Гегель, Маркс и другие оракулы / Открытое общество и его враги. Пер. с англ. под ред. В.Н. Садовского. М.: Феникс, Международный фонд «Культурная инициатива», 1992.
- Радыгин А., Энтоб Р. «Провалы государства»: теория и политика // Вопросы экономики. 2012. №12. С. 4–30.
- Ромер Д. Высшая макроэкономика / Пер. с англ. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2014.
- Ролз Д. Теория справедливости. Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1995.
- Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения / Под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшниковой, С.Ю. Рощина. М.: Высшая школа экономики, 2017.
- Рубинштейн А.Я. Введение в экономику исполнительского искусства. М.: Союзтеатр, 1991.
- Рубинштейн А.Я. Структура и эволюция социального интереса. М.: ИСЭПРЕСС, 2003.
- Рубинштейн А.Я. Экономика социального сектора: проблемы теории. Доклад на секции экономики РАН. М., 2004а.
- Рубинштейн А.Я. Выгоды образования. Десять тезисов альтернативной концепции реформы высшей школы // Стратегия России. 2004б. №8. С. 77–83.
- Рубинштейн А.Я. Общественные интересы и теория публичных благ // Вопросы экономики. 2007. №10. С. 90–113.
- Рубинштейн А.Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса. СПб.: Алетейя, 2008а.
- Рубинштейн А.Я. К теории рынков опекаемых благ. М.: ИЭ РАН, 2008б.

- Рубинштейн А.Я. К теории рынков опекаемых благ. Статья 1. Опекаемые блага и их место в экономической теории // *Общественные науки и современность*. 2009а. №1. С. 139–153.
- Рубинштейн А.Я. К теории рынков опекаемых благ. Статья 2. Социодинамическое описание рынков опекаемых благ // *Общественные науки и современность*. 2009б. №2. С. 138–150.
- Рубинштейн А. Мериторика и экономическая социодинамика: дискуссия с Р. Масгрейвом // *Вопросы экономики*. 2009с. №11. С. 98–109.
- Рубинштейн А.Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами. М.: Экономика, 2010.
- Рубинштейн А.Я. Опекаемые блага в сфере культуры: признаки и последствия «болезни цен». М.: ИЭ РАН, 2012.
- Рубинштейн А.Я. Методологический анализ теории опекаемых благ // *Urbī et orbī: в 3 т. Т. 1. Теоретическая экономика*. СПб: Алетейя, 2014. С. 461–522.
- Рубинштейн А.Я. Институциональная эволюция патернализма. М.: Институт экономики РАН, 2015.
- Рубинштейн А.Я. Социальный либерализм и консоциативный патернализм // *Общественные науки и современность*. 2016а. № 2. С. 5–38.
- Рубинштейн А.Я. Социальный либерализм. Либеральная эволюция патернализма / Социальный либерализм / Под ред. А.Я. Рубинштейна, Н.М. Плискевич. СПб: Алетейя, 2016б. С. 443–493.
- Рубинштейн А.Я. О теории опекаемых благ: Учебное пособие. М.: Школа-студия МХАТ, Государственный Институт искусствознания, 2017а. Серия: «Лекции для студентов продюсерских факультетов театральных вузов».
- Рубинштейн А.Я. «Болезнь Баумоля»: Учебное пособие. М.: Школа-студия МХАТ, Государственный Институт искусствознания, 2017б. Серия: «Лекции для студентов продюсерских факультетов театральных вузов».
- Рубинштейн А.Я. Теория общественных товаров: Учебное пособие. М.: Школа-студия МХАТ, Государственный Институт искусствознания, 2017с. Серия: «Лекции для студентов продюсерских факультетов театральных вузов».
- Рубинштейн А.Я. Теория мериторных благ: Учебное пособие. М.: Школа-студия МХАТ, Государственный Институт искусствознания, 2017д. Серия: «Лекции для студентов продюсерских факультетов театральных вузов».
- Рубинштейн А.Я. Могут ли исполнительские искусства быть прибыльными? // *Вопросы теоретической экономики*. 2017е. №1. С. 88–108.

- Рубинштейн А.Я. Элементы общей теории изъятий смешанной экономики // Вопросы государственного и муниципального управления. 2017f. №1. С. 71–102.
- Рубинштейн А.Я. Теория опекаемых благ: учебник. СПб.: Алетейя, 2018.
- Рубинштейн А.Я. Театр, зритель и государство: 12 комментариев экономиста // Экономическая социология. 2019a. Т. 20. № 5. С. 158–205.
- Рубинштейн А.Я. О провалах государства и несостоявшихся реформах в гуманитарном секторе (Препринт научного доклада). М.: ИЭ РАН, 2019b.
- Рубинштейн А.Я. Концепция совокупного дохода в экономической теории государства // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2021a. Т. 14. № 3. С. 126–145.
- Рубинштейн А.Я. Государственный патернализм: наукометрический провал // Журнал институциональных исследований. 2021b. Т. 13. №. 1. С. 20–36.
- Рубинштейн А.Я. Экономическая теория гуманитарного сектора: Учебное пособие. М.: Школа-студия МХАТ, Государственный институт искусствознания, 2023a. Серия: «Лекции для студентов продюсерских факультетов театральных вузов».
- Рубинштейн А.Я. Государство и патернализм в теории опекаемых благ: Учебное пособие. М.: Школа-студия МХАТ, Государственный институт искусствознания, 2023b. Серия: «Лекции для студентов продюсерских факультетов театральных ВУЗов».
- Рубинштейн А.Я., Городецкий А.Е. Государственный патернализм и патерналистский провал в теории опекаемых благ // Журнал институциональных исследований. 2018. №10 (4). С. 2–20.
- Рубинштейн А.Я., Гринберг Р.С., Городецкий А.Е. Патерналистское государство и гражданское общество // Журнал НЭА. 2022. №5 (57). С. 142–148.
- Рубинштейн А.Я., Славинская О.А. О новом подходе к финансовому обеспечению государственного задания организациям искусства // Вопросы государственного и муниципального управления. 2018. №4. С. 32–60.
- Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16–38.
- Самуэльсон П.Е. Чистая теория общественных расходов / Вехи экономической мысли. Т. 4 / Под общей ред. А.П. Заостровцева. СПб.: Экономическая школа, 2004.
- Симон М.Е., Фурман Е.Д. Проблема выработки политического компромисса: институциональное измерение. М.: ИЭ РАН, 2015.
- Смирнов С.Н. Российская бюрократия и ее роль в процессах модернизации России // Мир России. 2009. Т. 18. №4. С. 115–139.

- Сорочкин Б.Ю. Актуальные проблемы культурной политики современной России. М.: Ленанд, 2008.
- Сосюр Ф. Заметки по общей лингвистике. М.: Издательская группа «Прогресс», 2000.
- Сосюр Ф. Курс общей лингвистики. М.: Юрайт, 2019.
- Социальный либерализм / под ред. А. Я. Рубинштейна, Н.М. Плискевич. СПб.: Алетейя, 2016.
- Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М.: ИНФРА-М, 1997.
- Тамбовцев В.А. Причины «болезни цен»: низкая производительность или культурные стереотипы? / Культура и рынок. Опекаемые блага. СПб.: Алетейя, 2013. С. 67–72.
- Театр XXI. Экономика, социология, право / под общ. ред. А.Я. Рубинштейна. СПб.: Алетейя, 2022.
- Театр и зритель в предлагаемых обстоятельствах. Экспертно-аналитический доклад / Под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: СТА РФ, 2019.
- Театр как социологический феномен / Ответственный редактор Н.А. Хренов. СПб.: Алетейя, 2009. (Социология и экономика искусства: научное наследие).
- Театральный рынок России. Вып. 5 (специальный). Публика Художественного театра / Отв. ред. А.Я. Рубинштейн. М.: ГИИ, 1998.
- Тейлор Ч. Неразложимо социальные блага // Неприкосновенный запас. 2001. №4 (18). С. 7–18.
- Тихонова Н.Е. Социальный либерализм: есть ли альтернатива? // Общественные науки и современность. 2013. №2. С. 32–44.
- Урнов М.Ю. Россия: виртуальные и реальные политические перспективы. М.: НИУ ВШЭ, 2014.
- Ушкарев А.А. Аудитория искусства в социальных измерениях. СПб.: Алетейя, 2019.
- Факторы роста производительности труда на предприятиях несырьевых секторов российской экономики [Текст]: докл. к XXI Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2020 г. / Ю.В. Симачев (рук. авт. кол.), М.Г. Кузык, А.А. Федюнина и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2020.
- Фелдман А.М. Экономическая теория благосостояния / Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: пер. с англ. / Науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. М.: ИНФРА-М, 2004.
- Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело ЛТД, 1997.
- Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. М.: Классика-XXI, 2011.
- Хайек Ф. Дорога к рабству. М.: Новое издательство, 2005.

- Хезмондали Д. Культурные индустрии. М.: Изд. дом «Высшая школа экономики», 2018.
- Хиллман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления: Учебное пособие. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009.
- Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики. М.: БЕК, 1997.
- Хэмилтон Б.У. Гипотеза Тибу / Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: пер. с англ. / науч. ред. чл.-корр. РАН В.С. Автономов. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 820–826.
- Чесноков С.В. «Социология господства» Макса Вебера сквозь призму теории верховной власти Л.А. Тихомирова // Политические исследования. 2000. №2. С. 161–171.
- Шишкин С.В. Экономика социальной сферы: Учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
- Шкромда В.В. Опекаемые блага и бюджетное финансирование культуры: межстрановой анализ. М.: МГУ, 2009.
- Шумпетер Й.А. История экономического анализа /Пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. В 3-х т. СПб.: Экономическая школа, 2001.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007.
- Экономика знаний в терминах статистики: наука, технологии, инновации, образование, информационное общество: словарь / Г.И. Абдрахманова, Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг [и др.]; под ред. Л.М. Гохберга. М.: Экономика, 2012.
- Экономика культуры. Учебник / Отв. ред. А.Я. Рубинштейн. М.: СЛОВО, 2005.
- Экономика общественного сектора: учебник для вузов / Под ред. Л.И. Яковсона, М.Г. Колосницыной. М.: Юрайт, 2014.
- Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма / под ред. А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга. СПб.: Алетей, 2020.
- Эрроу К. Развитие экономической теории с 1940 года: взгляд очевидца // Вопросы экономики. 2010. №4. С. 4–23.
- Яковсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М.: Аспект Пресс, 1996.
- Яковсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ ВШЭ, 2000.
- Яковсон Л. И. Социальная политика ювенольного общества // Социальный либерализм / под ред. А. Я. Рубинштейна, Н.М. Плискевич. СПб.: Алетей, 2016. С. 294–309.

- Ясин Е., Андрущак Г. и др. Социальные итоги трансформации, или Двадцать лет спустя // Вопросы экономики. 2011. №8. С. 77–96.
- Agassi J. Methodological individualism // The British Journal of Sociology. 1960. Vol. 11. No. 3. Pp. 244–270.
- Agassi J. Methodological Individualism. In: Modes of Individualism and Collectivism. Ed. by J. O'Neill. L.: Heinemann Educational, 1973.
- Akerlof G. The market for lemons // Quarterly Journal of Economics. 1970. Vol. 84. No. 3. Pp. 488–500.
- Albert R., Barabasi Al.-L. Statistical mechanics of complex networks // Reviews of Modern Physics. 2002. Vol. 74(1). Pp. 47–97.
- Andel N. Zum Konzept der meritorischen Guter // Finanzarchiv N.V. 1984. Band. 42. S. 630–648.
- Antonelli C. The Evolution of the Industrial Organization of the Production of Knowledge // Cambridge Journal of Economics. 1999. Vol. 23. Issue 2. Pp. 243–260.
- Appleyard M. How does knowledge flow? Interfirm patterns in the semiconductor industry // The Strategic Management Journal. Winter 1996. Vol. 17. Special Issue: Knowledge and the Firm. Pp. 137–154.
- Arendt H. The Human Condition. Chicago: University of Chicago Press, 1958.
- Aristotle. Metaphysics. In: J. Barnes (Ed.), Complete Works of Aristotle (Vol. 2). Princeton: Princeton University Press. 1995. Pp. 18–19.
- Arrow K. Social Choice and Individual Values. USA: John Wiley & Sons, 1951.
- Arrow K. The Economic Implications of Learning by Doing // The Review of Economic Studies. 1962. Vol. 29. Issue 3. Pp. 609–626.
- Arrow K. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care // American Economic Review. 1963. Vol. 53. Issue 5. Pp. 941–973.
- Arrow K. Gifts and Exchanges // Philosophy & Public Affairs. 1972. Vol. 1. No. 4. Pp. 343–362.
- Arrow K. Sustainability and the Measurement of Wealth. NIESR Discussion Paper. 2010. No. 369.
- Arrow K.J., Debreu G. Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy // Econometrica. 1954. Vol. 22. No. 3. Pp. 265–290.
- Barnes J. Class and Committees in a Norwegian Island Parish // Human Relations. 1954. Vol. 7. Pp. 39–58.
- Baumol W. Welfare Economics & the Theory of the State. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965.
- Baumol W. Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis // American Economic Review. 1967. Vol. 57. Pp. 415–442.

- Baumol W.* Performing Arts. In: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.) *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London and Basingstoke: Macmillan, 1987. Pp. 841–843.
- Baumol W.J.* Children of Performing Arts, the Economic Dilemma: The Climbing Costs of Health Care and Education // *Journal of Cultural Economics*. 1996. Vol. 20. Pp. 183–206.
- Baumol W.J., Bowen W.G.* *Performing Arts: The Economic Dilemma. A study of Problems Common to Theatre, Opera, Music and Dance*. New York: The Twentieth Century Fund, 1966.
- Becker G.* Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.
- Becker G.* A Theory of the Allocation of Time // *The Economic Journal*. 1965. Vol. 75. No. 299. Pp. 493–517.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R.* *Economics*. 6 th ed., London: McGraw-Hill, 2000.
- Bergson A.* A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics // *Quarterly Journal of Economics*. 1938. Vol. 52. No.2. Pp. 310–334.
- Bhargava A., Franzini L., Narendranathan W.* Serial Correlation and the Fixed Effects Model // *The Review of Economic Studies*. 1982. Vol. 49. No. 4. P. 533–549.
- Bhaskar R.* *The possibility of naturalism: A philosophical critique of the contemporary human sciences*. 2nd ed. Brighton, Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 1989.
- Blümel W., Pethig R., v. d. Hagen O.* The Theory of Public Goods: A Survey of Recent Issues // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1986. Vol. 142 Pp. 241–309.
- Bonus H.* Verzauberte Dorfer, oder: Solidarität, Ungleichheit und Zwang. ORDO 29, 1978. S. 77.
- Booth W.J.* *Households. On the moral architecture of the economy*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993.
- Boudon R.* *La logique du sociale: introduction a l'analyse sociologique*. Paris: Hachette, 1979.
- Boudon R.* Individualisme ou holisme: un debat metodologique fundamental // Mendras H., Verret M. *Les Champs de la sociologie franc aise*. Paris, 1988.
- Bourdieu P.* Capital cultural, secular y Estacio social, 2011. Siglo XXI. P. 84.
- Bowen H.R.* The Interpretation of Voting in the Allocation of Economic Resources // *Quarterly Journal of Economics*. 1943. Vol. 58(1). Pp. 27–48.
- Brennan G., Lomasky L.* Institutional Aspects of «Merit Goods» Analysis // *Finanzarchiv*. 1983, 41. S. 183–206.

- Brown C.V., Jackson P.M.* Public Sector Economics. Oxford: Martin Robertson, 1978.
- Buchanan J.M.* (). The Demand and Supply of Public Goods. Chicago: Rand McNally & Company, 1968.
- Buchanan J.M.* The domain of constitutional economics // Constitutional Political Economy. 1990. Vol. 1. Issue 1.
- Buchanan J.M., Tullock G.O.* The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. University of Michigan Press, 1962.
- Bueno de Mesquita B., Smith A.* The Dictator's Handbook: Why Bad Behavior is Almost Always Good Politics. New York: Public Affairs, 2012.
- Camerer C., Issacharoff S., Loewenstein G., O'Donoghue T., Rabin M.* Regulation for conservatives. Behavioral economics and the case for 'asymmetric paternalism' // University of Pennsylvania Law Review. 2003. Vol. 151. Pp. 1211–1254.
- Castells M.* The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society and Culture. Vol. 1 (2nd edition). Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell, 2000.
- Christakis N.A., Fowler J.H.* Connected: the surprising power of our social networks and how they shape our lives. New York: Little, Brown and Company, 2009.
- Clarke E.H.* Multipart pricing of public goods // Public Choice. 1971. Vol. 11. Pp. 17–33.
- Coase R.* The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. Pp. 1–44.
- Coase R.H.* The Firm, the Market and the Law. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1988.
- Cornes R., Sandler T.* The Theory of Externalities, Public Goods and Club Goods. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Corrado C., Hulten C., Sichel D.* Measuring Capital and Technology. In: C. Corrado, J. Haltiwanger, D. Sichel (eds.). Measuring Capital in the New Economy (National Bureau of Economic Research. Studies in Income and Wealth. Book 65). Chicago: The University of Chicago Press, 2005. Pp. 11–14.
- Cournot A.* Recherches sur les principes mathématiques de la Théorie des richesses. Paris: Hachette, 1938.
- Crick B.* In Defense of Politics. Harmondsworth and New York: Penguin, 2000.
- Cubel F.* Zur Lehre von den Bedürfnissen. Innsbruck: Verlag der Wagnerischen Universitäts-Buchhandlung, 1907.
- Cullis J.G., Jones P.R.* Public Finance and Public Choice. London: McGraw-Hill, 1992.

- D'Amico D. Merit Goods, Paternalism and Responsibility. Paper presented at XXI Conference «Public Choice and Political». Universita de Pavia, 2009. Pp. 24–25.
- David P. Knowledge, property and the system dynamics of technological change. In Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992. Washington, DC: World Bank, 1993.
- David P. Common agency contracting and the emergence of open science institutions // *The American Economic Review*. 1998. Vol. 88. No. 2. Pp. 15–21.
- De Viti de Marco A. Grundlehren der Finanzwirtschaft. Publ. by Mohr, Tübingen, 1932.
- Debreu G. Market Equilibrium. Cowles Foundation Discussion Papers 10, Cowles Foundation. Yale University, 1956.
- Delbaes K. Organizing the Supply of Goods in the Transition Process // *Communist Economic and Transformation*. 1993. Vol. 5. No 1.
- Desmarais-Tremblay M. Richard Musgrave and the Idea of Community. In: *Welfare Theory, Public Action, and Ethical Values: Revisiting the History of Welfare Economics*. R.E. Backhouse, A. Bouvard, T. Nishizawa (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 2021a Pp. 232–255.
- Desmarais-Tremblay M. Paternalism and the Public Household: On the Domestic Origins of Public Economics // *History of Political Economy*. 2021b. Vol. 53. No. 2. Pp. 179–211.
- Dickerson O.D. Health Insurance. Homewood, Ill. Irwin, 1959.
- Douglas J. Political Theories of Nonprofit Organizations. In: *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, edited by Walter W. Powell. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1987. Pp. 43–54.
- Dworkin G. Paternalism // *The Monist*. 1972. Vol. 56. No. 1. Pp. 64–84.
- Easterly W., de Melo M., Ofer G. Services As a Major Source of Growth in Russia and other Former Soviet States: World Bank Policy Research Paper No. 1292, April 1994.
- Enke S. More on the Misuse of Mathematics in Economics: a Rejoinder // *Review of Economics and Statistics*. 1955. Vol. 37. Pp. 131–133.
- Felton M.V. On the Assumed Inelasticity of Demand for the Performing Arts // *Journal of Cultural Economics*. 1992. Vol. 16. Pp. 1–12.
- Felton M.V. Historical Funding Patterns in Symphony Orchestras, Dance, and Opera Companies, 1972–1992 // *Journal of Arts Management, Law and Society*. 1994. Vol. 24. Pp. 8–31.
- Felton M.V. Evidence of the existence of the cost disease in the performing arts // *Journal of Cultural Economics*. 1995. Vol. 18. Pp. 301–312.

- Ferejohn J.* Instituting Deliberative Democracy. Designing Democratic Institutions, ed. By Ian Shapiro and Stephen Macedo. NY: University Press, 2000.
- Fernandez R., Palazuelo E.* European Union Economies Facing 'Baumol's Disease' within the Service Sector // JCMS: Journal of Common Market Studies. 2012. Vol. 50. Issue 2. Pp. 231–249.
- Foray D.* The Economics of Knowledge. Cambridge, MA: The MIT Press, 2004.
- Foray D., Mairesse J.* Innovations et performances des firms: Approaches Interdisciplinaires. Paris: EHESS, 1998.
- Ford Foundation Annual Report. October 1, 1973 to September 30, 1974. The President's Review. Program Reviews. National Affairs. Humanities and the Arts. 1974.
- Friedman M.* Capitalism and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press, 1962.
- Fuchs V.* Economic Growth and the Rise of Service Employment. 1980. NBER Working Paper no 486.
- Gapinski J.H.* The Lively Arts as Substitutes for the Lively Arts // American Economic Review. 1986. Vol. 75. Pp. 20–25.
- Giddens A.* The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration. Cambridge, 1984.
- Giddens A.* Sociology. Cambridge: Polity (4th edition), 2001.
- Ginsburgh A., Throsby D.* (eds.) Handbook on the Economics of Art and Culture. Amsterdam; Boston [Mass]: Elsevier North-Holland, 2006.
- Globerman S., Book S.H.* Statistical Cost Function's for Performing Arts Organizations // Southern Economic Journal. 1974. Vol. 40. Pp. 668–671.
- Grinberg R., Rubinstein A.* Ökonomische Soziodynamik und rationales Verhalten des Staates. Köln: BIOST-Verlag, 1999.
- Grinberg R., Rubinstein A.* Economic Sociodynamics. Berlin, New York: Springer-Verlag, 2005.
- Grossman M.* On the Concept of Health Capital and the Demand for Health // Journal of Political Economy. 1972. Vol. 80. No. 2. Pp. 223–255.
- Groves T., Loeb M.* Incentives and Public Inputs // Journal of Public Economics. 1975. Vol. 4. Issue 3. Pp. 211–226.
- Halpern Sue M.* The Disorderly Universe of Consociational Democracy // Western European Politics. 1986. Vol. 9. No. 2. Pp. 181–182.
- Hansmann H.* The Role of Nonprofit Enterprise // Yale Law Journal. 1980. No. 89. Pp. 835–901.
- Harsanyi J.C.* Morality and the Theory of Rational Behaviour / Utilitarianism and Beyond. Ed. by A. Sen and B. Williams. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. Pp. 39–62.

- Hayek F.A.* The Use of Knowledge in Society // The American Economic Review. 1945. Vol. 35. No. 4. Pp. 519–530.
- Hayek F.A.* Rules and order. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- Head J.G.* On Merit Wants // Finanzarchiv. 1988. Band 46. S. 1–37.
- Heilbrun J.* Baumol's cost disease. In: Towse R. (ed.). A Handbook of Cultural Economics. Cheltenham: Edward Elgar, 2003. Pp. 91–101.
- Herman F.B.W.* Staatswirthschaftliche Untersuchungen, 2. Aufl. Munchen, 1870.
- Heywood A.* Politics. London: Palgrave Macmillan, 2002.
- Hofecker F.-O.* Current Trends in the Financing of Culture in Europe. European Task Force on Culture & Development. Barcelona: Circle-Roundtable, 1995.
- Hofstede G.* Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations. 2nd ed. Sage, Thousand Oaks, CA, 2001.
- Inglehart R.* Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton, N.Y.: Princeton University Press, 1997.
- Jecht H.* Wesen und Formen der Finanzwirtschaft. Jena, 1928.
- Johansen L.* Some notes of the Lindahl theory of determination of public expenditures // International Economic Review. 1963. Vol. 4. No. 3. Pp. 346–358.
- Justi J.H.G.* Elements generis de Police. Paris: Rozet, 1769. French translation by Marc Antoine Eidos of the 1759 second edition of Grundsätze der Policy-Wissenschaft.
- Justi J.H.G.* Die Chimäre des Gleichgewichts der Handlung und Schiffer. Altona, 1769.
- Leshem D.* Retrospectives: What Did the Ancient Greeks Mean by Oikonomia? // Journal of Economic Perspectives. 2016. Vol. 30. No. 1. Pp. 225–231.
- Kahneman D., Tversky A.* (eds.). Choices, values and frames. New York: Cambridge University Press, 2000.
- Kaizl J.* Finanzwissenschaft, 1. Teil, Wien, 1900.
- Katona G.* Psychological Analysis of Economic Behavior. New York: McGraw-Hill, 1951.
- Kincaid H.* Methodological Individualism/Atomism. In: Davis J., Hands D., Mäki U. (eds.). The Handbook of Economic Methodology. Cheltenham, U.K: Edward Elgar, 1998. Pp. 294–300.
- Koboldt C.* Ökonomik der Versuchung; Drogenverbot und Sozialvertragstheorie. Tübingen, 1995.
- Krimmerman L.* (ed.). The Nature and Scope of Social Science. A Critical Anthology. New York: Appleton-Century-Crofts (first edition), 1969.

- Krueger A.* Government failures in development // *Journal of Economic Perspectives*. 1990. Vol. 4. Pp. 9–23.
- Kurabayashi Y., Ito T.* Socio-economic Characteristics of Audience for Western Classical Music in Japan. In: R. Towse, A. Khakee (eds). *Cultural Economics*. Berlin/Heidelberg: Springer Verlag, 1992. Pp. 275–287.
- Le Grand J., Propper G., Robinson R.* *The Economics of Social Problems*. 3rd ed. London: Macmillan, 1992.
- Leshem D.* Retrospectives: What Did the Ancient Greeks Mean by Oikonomia? // *Journal of Economic Perspectives*. 2016. Vol. 30. No. 1. Pp. 225–231.
- Levy-Garboua L., Montmarquette C.* Demand. In: R. Towse (ed.). *A Handbook of Cultural Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003. Pp. 201–213.
- Lijphart A.* *Democracy in Plural Societies: A Comparative Exploration*. New Haven: Yale University Press, 1977.
- Lijphart A.* *Patterns of Democracy. Government Forms and Performance in Thirty-Six Countries*. New Haven: Yale University Press, 1999.
- Lindahl E.* Positive Losung, Die Gerechtigkeit der Besteuerung. Eine Analyse der Steuererzueipen auf Grundlage der Grenznutzentheorie. 1919, translated by E. Henderson as: Just Taxation – a positive solution. In: R.A. Musgrave, A.T. Peacock (eds.). *Classics in the Theory of Public Finance*. London: MacMillan, 1958, 4th Impression 1967. Pp. 168–176.
- Machlup F.* *The production and distribution of knowledge in the United States*. Princeton: Princeton University Press, 1962.
- Machlup F.* *Knowledge, its creation, distribution and economic significance*. Vol. III. Princeton: Princeton University Press, 1984.
- Machlup F.* *Austrian Economics / Encyclopedia of Economics*. New York: McGraw-Hill, 1982.
- Malkin J., Wildavsky A.* Why the traditional distinction between public and private goods should be abandoned // *Journal of Theoretical Politics*. 1991. Vol. 3. Pp. 355–378.
- Margolis H.* *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
- Margolis J.* A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure // *The Review of Economics and Statistics*. 1955. Vol. 37. Pp. 347–349.
- Maunoury J.-L.* *Economie du savoir* Collection U. Published by Armand Colin, 1972.
- Mazzola U.* I dati scientifici della finanza pubblica. 1890. Chapter IX. Pp. 159–183, translated by E. Henderson as: The Formation of the Prices of Public Goods. In: R.A. Musgrave, A.T. Peacock (eds.). *Classics in the Theory of Public Finance*. London: MacMillan, 1958, 4th Impression 1967. Pp. 37–47.

- McNutt P.A. *The Economics of Public Choice*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996.
- Medema S.G. Wicksell's Reconciliation of the Disparate Elements of Italian Public Finance, Mimeo, Department of Economics, University of Colorado at Denver, 2000. Pp. 2–16.
- Meisel F. Geschichte der deutschen Finanzwissenschaft im 19. Jahrhundert bis zur Gegenwart. In: W. Gerloff, F. Meisel (eds.). *Handbuch der Finanzwissenschaft*. Vol. 1. Tübingen. 1926. S. 245–290.
- Menger C. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 2. Aufl., Wien-Leipzig, 1923.
- Mill J.S. *A System of Logic*, 8th ed., London, 1872 (рус. пер. Милль Дж. Ст. Система логики силлогистической и интуитивной. Изложение принципов доказательства в связи с методами научного исследования. М., 1914).
- Mincer J. Investment in Human Capital and Personal Income Distribution // *Journal of Political Economy*. 1958. Vol. 66. No. 4. Pp. 281–302.
- Moore T.G. The Demand for Broadway Theater Tickets // *Review of Economics and Statistics*. 1996 Vol. 48. Pp. 79–87.
- Musgrave R.A. *The Theory of Public Finance and the Concept of "Burden of Taxation."* PhD diss. Harvard University, 1937.
- Musgrave R.A. The Voluntary Exchange Theory of Public Economy // *Quarterly Journal of Economics*. 1939. Vol. 53. Pp. 213–237.
- Musgrave R.A. A Multiple Theory of Budget Determination // *Finanzarchiv*. 1957, 17. S. 333–343.
- Musgrave R.A. *The theory of public finance: a study in public economy*. New York: McGraw Hill, 1959.
- Musgrave R.A. Provision for Social Goods. In: J. Margolis, H. Guitton (eds.), *Public Economics*. London: MacMillan, 1969. Pp. 124–144.
- Musgrave R.A. *Finanztheorie*. Tubingen, 1974.
- Musgrave R.A. Public Goods. In: E.C. Brown, R.M. Solow (eds.). *Paul Samuelson and Modern Economic Theory*. New York: McGraw-Hill, 1983a. Pp. 141–156.
- Musgrave R.A. Public Finance, Now and Then // *Finanzarchiv*. 1983b. N.F., 41. S. 1–13.
- Musgrave R.A. Merit Goods. In: J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.). *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London and Basingstoke: MacMillan, 1987. Pp. 452–453.
- Musgrave R.A. Public Finance and Finanzwissenschaft Traditions Compared // *Finanzarchiv*. 1996. N.F., 53. S. 145–193.
- Musgrave R.A., Musgrave P.B. *Public Finance in Theory and Practice*. 1st ed. New York: McGraw Hill, 1973.

- Musgrave R.A., Musgrave P.B., Kullmer L.* Die öffentlichen Finanzen in Theorie und Praxis, Band 1, 6. Auflage, Tübingen, 1994.
- Myles G.D.* Public Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
- Myrdal G.* Objectivity in Social Research. US: Random House Trade Paperbacks, 1970.
- Nagel E.* The Structure of Science. Problem in the Logic of Scientific Explanation. London: Routledge, 1961. Pp. 492–495.
- Nash J.* Equilibrium points in N-Person Games. Proceedings of NAS, 1950.
- Nash J.* Non-Cooperative Games // The Annals of Mathematics. 1951. Second Series. Vol. 54. Issue 2. Pp. 286–295.
- Neck R., Getzner M.* Austrian Government Expenditures: “Wagner’s Law” Or “Baumol’s Disease”? // International Business & Economics Research Journal (IBER). 2007. Vol. 6. No. 11. Pp. 49–66.
- Nonaka I., Takeuchi H.* The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. New York: Oxford University Press, 1995.
- Nordhaus W.* Baumol’s Diseases: A Macroeconomic Perspective, Contributions to Macroeconomics // Berkeley Electronic Press. 2008. Vol. 8(1). Pp. 1–39.
- Oates W.E.* The effects of property taxes and local public spending on property values: an empirical study of tax capitalization and the Tiebout hypothesis // Journal of Political Economy. 1969. Vol. 77(8). Pp. 957–971.
- Ofer G.* The Service Sector in Soviet Economic Growth. A Comparative Study. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1973.
- Olson M.* Toward a More Theory of Governmental Structure. Budget Reform and of Theory of Fiscal Federalism // AEA Papers and Proceedings. May 1986. Vol. 76. No. 2. Pp. 120–125.
- O’Neil J.* (ed.). Modes of Individualism and Collectivism. London: Heinemann Educational. 1973.
- Ostrom V.* The Meaning of American Federalism. Constituting a Self Governing Society. San Francisco, California: ICS PRESS, 1991.
- Pareto V.* Cours d’économie politique. Vol. 2. Part I. Chapter 1. Lausanne, 1897.
- Peacock A.* Economics, Cultural Values and Cultural Policies // Journal of Cultural Economics. 1991. Vol. 15. No. 2. Pp. 1–18.
- Pickhardt M.* Club Goods and the Dichotomy of Public versus Private Goods. Paper presented at the 57th IIPF Congress, Linz, August 27–30 and the Annual Meeting of the European Public Choice Society. Paris, 2001. April 18–21.

- Pietro-Rodriguez J., Feranandez-Blanco V.* Are Popular and Classical Music Listeners the Same People? // *Journal of Cultural Economics*. Springer; The Association for Cultural Economics International. 2008. Vol. 24(2). Pp. 147–164.
- Pigou A.* *The Economics of Welfare* (fourth edition). Publisher: MacMillan and Co., Limited, 1932.
- Pomp M., Vujic S.* Rising health spending, new medical technology and the Baumol effect, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, December 2008.
- Priddat B.P.* Zur Ökonomie der Gemeinschaftsbedürfnisse: Neuere Versuche einer ethischen Begründung der Theorie meritorischer Güter, *Zeitschrift für Wirtschafts-und Sozialwissenschaften* 112, 1992. S. 239–259.
- Putnam R.D.* *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Rengers M., Plug E.* Private or Public? How Dutch Visual Artists Choose between Working for the Market and the Government // *Journal of Cultural Economics*. 2001. Vol. 25. No. 1. Pp. 1–20.
- Ritschl H.* *Theorie der Staatswirtschaft und Besteuerung*, Bonn und Leizig, K. Schroeder, 1925.
- Rubinstein A.Y.* Issues of Price and Subsidy in the Arts in The U.S.S.R. // *Journal of Cultural Economics*. 1987. Vol. 11. No. 2. Pp. 65–83.
- Rubinstein A.* Financing of culture in Russia: analysis and mechanisms of state support / Koln: BRD, «BIOST», 1997.
- Rubinstein A.* The theory of «patronized goods» in the optics of comparative methodology // *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*. 2013. Vol. 1. Issue 1. Pp. 4–32.
- Rubinstein A.Y.* Theory of patronized goods. Liberal evolution of paternalism // *International Journal of Entrepreneurial Knowledge*. 2016. Issue 1. Vol. 4. Pp. 6–29.
- Rubinstein A.J., Baumol W.J., Baumol H.* On the Economics of the Performing Arts in the Soviet Union and the USA: a Comparison of Data // *Journal of Cultural Economics*, 1992a. Vol. 16. No. 2. Pp. 1–23.
- Rubinstein A., Baumol W., Baumol H.* On the Economics of the Performing Arts in the USSR and the USA: A Preliminary Comparison of the Data // *Cultural Economics* (Ed. Ruht Towse, Abdul Khakee). Berlin, Heidelberg, New York, Tokyo: Springer-Verlag. 1992b.
- Salamon L.* Partners in Public Service: The Scope and Theory of Government Nonprofit Relations. In: *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, edited by Walter W. Powell. New Haven, Conn.: Yale University, 1987. Pp. 99–117.

- Samuelson P.A.* The Foundations of Economic Analysis. Cambridge: Harvard University Press, 1947. Fourth Printing, 1955.
- Samuelson P.A.* The Pure Theory of Public Expenditure // Review of Economics and Statistics. 1954. Vol. 36. No. 4. Pp. 387–389.
- Samuelson P.A.* Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure // Review of Economics and Statistics. 1955. Vol. 37. Pp. 350–356.
- Samuelson P.A.* Pure Theory of Public Expenditure and Taxation. In: J. Margolis, H. Guitton (eds.). Public Economics. London: MacMillan, 1969. Pp. 98–123.
- Samuelson P.A.* Bergsonian Welfare Economics. In: Economic Welfare and the Economies of Soviet Socialism: Essays in Honor of Abram Bergson, S. Rosefielde (ed.). Cambridge: Cambridge University Press, 1981. Pp. 223–266.
- Samuelson P.A.* A Chapter in the History of Ramsey's Optimal Feasible Taxation and Optimal Public Utility Prices. In: Economic Essays in Honour of Jorgen H. Gelting, Andersen S., Larsen K., Rasmussen P.N., Vibe-Pedersen J. (eds.). Copenhagen: Danish Economic Association, 1982. Pp. 157–181.
- Samuelson P.A.* How Foundations Came To Be // Journal of Economic Literature. 1998. Vol. 36. Pp. 1375–1386.
- Sax E.* Grundlegun der theoretischen Staatswirthschaft. Wien, Publisher A Hölder, 1887.
- Schaffle A.E.F.* Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirtschaft, 3. Aufl., 1. Band. Tübingen, 1873.
- Schmidt K.* Zur Geschichte der Lehre von den Kollektivbedürfnissen. In: Kloten N. u.a. (Hrsg.). Systeme und Methoden in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Erwin von Beckerath zum 75. Geburtstag, Tübingen, 1964. S. 335–362.
- Schmidt K.* Mehr zur Meritorik. Kritisches und Alternatives zu der Lehre von den öffentlichen Gütern // Zeitschrift für Wirtschafts und Sozialwissenschaften. 1988. Vol. 108. Jahrgang. Hefl 3. S. 383–403.
- Schneider W., Shiffrin R.M.* Controlled and Automatic Human Information Processing I. Detection, Search, and Attention Processing II. Perceptual Learning, Automatic Attending and a General Theory // Psychological Review. 1977. Vol. 84. No. 1. Pp. 1–66; No. 2. Pp. 127–190.
- Schwab K.* The fourth industrial revolution. London: Penguin Books, 2017.
- Schwarz S.* Output in the Performing Arts: in An Elusive Concept. Economic Efficiency in the Performing Arts. Association for Cultural Economics, 1987.
- Schwarz S., Greenfield H.J.* The Facts First: A Reply to Baumol and Baumol // Journal of Cultural Economics. 1981. Vol. 5. No. 2. Pp. 85–87.

- Schwarz S., Peters M.* «Growth of Arts and Cultural Organizations in the Decade of the 1970s», a study prepared for the Research Division, National Endowment for the Arts, Rockville, MD, Informatics General Corporation, 1983.
- Seaman B.A.* Empirical studies of demand for the performing Arts. In: A. Ginsburgh, D. Throsby (eds.). Handbook on the Economics of Art and Culture. Vol. I. North- Holland, 2006.
- Seligman E.R.A.* Die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft. In: Die Wirtschafts Theorie der Gegenwart. 4 Band, Wien, 1928.
- Shamanske H.* Public Goods, Mixed Goods, and Monopolistic Competition. College Station: Texas A&M University Press, 1991.
- Shefrin H.M.* Control // Journal of Political Economy. 1981. No. 2. Pp. 392–406.
- Shefrin H.M., Thaler R.* An Economic Theory of Self. Center for Economic Analysis of Human Behavior and Social Institutions // Working Paper. 1978. No. 208.
- Shirado H., Christakis N.A.* Network Engineering Using Autonomous Agents Increases Cooperation in Human Groups // iScience. 2020. Vol. 23. Issue 9.
- Shultz T.* Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968. Vol. 6.
- Sidgwick H.* Principles of political economy. London, 1883, 3rd edit. 1901.
- Simon H.A.* A Behavioral Model of Rational Choice // Quarterly Journal of Economics. 1955. Vol. 69. No. 1. Pp. 99–118.
- Simon H.A.* A Behavioral Model of Rational Choice, in Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting. New York: Wiley, 1957.
- Simon H.A.* Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Economic Reason. Vol. 3. Cambridge: MIT Press, 1982.
- Soloveichik R.* Artistic Originals as a Capital Asset // American Economic Review. 2010. Vol. 100. No. 2. Pp. 110–114.
- Soloveichik R.* Music Originals as Capital Assets. BEA Working Papers 0096, Bureau of Economic Analysis, 2013.
- Steinberg L.* The Association of Sexual Experience with Attitudes, Beliefs, and Risk Behaviors of Inner-City Adolescents // Journal of Research Adolescence. 2006. Vol. 16. Issue 1. Pp. 47–58.
- Stigler G.* The Theory of Economic Regulation // Bell Journal of Economics. 1971. Vol. 2. Pp. 3–21.
- Stigler G., Becker G.* De Gustibus Non-Est Disputandum // The American Economic Review. 1977. Vol. 67. Pp. 76–90.
- Stiglitz J., Weiss A.* Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // The American Economic Review. 1981. Vol. 71. Pp. 393–410.

- Sugden R.* The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare. Oxford: Blackwell, 1986.
- Sunstein C., Thaler R.* Libertarian paternalism is not an oxymoron // University of Chicago Law Review. 2003. Vol. 70. Pp. 1159–1202.
- Sunstein C., Thaler R.* Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness. New Haven: Yale University Press, 2009.
- Taylor Ch.* Cross-Purpose: The Liberal-Communitarian Debate / Liberalism and Moral Life / Ed. Rosenblum N. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1989. Pp. 159–182.
- Thaler R.H.* From Homo Economicus to Homo Sapiens // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14. No. 1. Pp. 133–141.
- Thaler R.H., Shefrin H.M.* An Economic Theory of Self-Control // Journal of Political Economy. 1981. Vol. 89. Pp. 392–406.
- The Ford Foundation. The Finances of the Performing Arts. Vol. I. New York: The Ford Foundation, 1974.
- Throsby D., Withers G.* The Economics of the Performing Arts. Edward Arnold (Australia), 1979.
- Tiebout C.* A Pure Theory of Local Expenditures // The Journal of Political Economy. 1956. Vol. 64. No. 5. Pp. 416–424.
- Tiedemann T., Tullock G.* A new and superior process for making social choices // Journal of Political Economy. 1976. Vol. 84. Pp. 1145–1159.
- Tietzel M., Müller C.* Noch mehr zur Meritorik / Zeitschrift für Wirtschafts – und Sozialwissenschaften. 118. Heft 1. Berlin: Duncker & Humblot, 1998.
- Touraine A.* Un nouveau paradigme. Pour comprendre le monde d'aujourd'hui. Paris: Librairie Arthème Fayard, 2005.
- Towse R.* Achieving Public Policy Objectives in the Arts and Heritage. In: A. Peacock, I. Rizzo (eds.). Cultural Economics and Cultural Policies. Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 1994. Pp. 143–165.
- Towse R.* (ed.). Baumol's Cost Disease: The Arts and Other Victims. Cheltenham, UK and Lyme, US: Edward Elgar, 1997.
- Tsebelis G.* Nested games: rational choice in a comparative perspective. Berkeley: University of California Press, 1990.
- Tsebelis G.* Decision making in political systems: veto players in presidentialism, parliamentarism, multicameralism, and multipartyism // British Journal of Political Science. 1995. No. 25. Pp. 289–326.
- Tullock G., Seldon A., Brady G.* Government Failure: A Primer in Public Choice. Washington, DC: Cato Institute, 2002.
- Udry J.R., Barmann P.S.* New methods for new research on adolescent sexual behavior. In: R. Jessor (ed.). New perspectives on adolescent risk behavior. Cambridge: Cambridge University Press, 1998. Pp. 241–269.

- Veblen T.* Why is Economy a not evolution science? // Quarterly Journal of Economics. 1898. Vol. 12. Pp. 373–397.
- Veblen T.* The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919.
- Verlen B.* The objective perspective. Society, Action and Space. L.: Routledge, 1993. P. 22–51.
- Wagner A.* Grundlegung der politischen Oekonomie, 3. Aufl., 1. Theil, 2. Halbband, Leipzig, 1893.
- Walras L.* Elements of pure economics: Or The theory of social wealth. London, 1890.
- Walras Léon.* Etudes d'économie sociales. 1896. Reedition in Œuvres Economiques completes. Vol. 9. Paris: Economica, 1990.
- Walras Léon.* Etudes d'économie politique appliquée. 1898. Reedition in Œuvres Economiques completes. Vol. 10. Paris: Economica, 1992.
- Watts D.J., Strogatz S.H.* Collective dynamics of 'small world' networks // Nature. 1998. Vol. 393. Pp. 440–442.
- Weisbrod B.* Toward a Theory of the Voluntary Non-Profit Sector in a Three Sector Economy. In: Altruism, Morality, and Economic Theory, edited by Edmund Phelps. New York: Russell Sage Foundation Publications, 1975. Pp. 171–195.
- Wicksell K.* Finanztheoretische Untersuchungen nebst Darstellung und Kritik des Steersmen's Schleidens, Jane, 1896; in part translated in: Classics in the Theory of Public Finance / R.A. Musgrave and A.T. Peacock (eds.). London: Macmillan, 1958. Pp. 72–118.
- Winston C.* Government Failure versus Market Failure. Microeconomics Policy Research and Government Performance. Washington, DC: AEI Brookings Joint Center for Regulatory Studies, 2006.
- Wolf Jr.Ch.* A theory of nonmarket of failure: Framework for implementation analysis // The Journal of Law & Economics. 1979. No. 22. Pp. 107–139.
- Xenophon.* Memorabilia. Oeconomicus. Symposium. Apologia. Cambridge: Harvard University Press, 1923.



РУБИНШТЕЙН АЛЕКСАНДР ЯКОВЛЕВИЧ (1947) – выпускник мехмата МГУ им. М.В. Ломоносова (1971), кандидат экономических наук (1976), доктор философских наук (1992), профессор (1994), Заслуженный деятель науки Российской Федерации (2007). Руководитель научного направления «Теоретическая экономика» ИЭ РАН, профессор кафедры экономики искусства и культурной политики Школы-студии МХАТ, заведующий сектором экономики искусства ГИИ, главный редактор «Журнала Новой экономической ассоциации», член редколлегии журнала «Вопросы экономики», член редакционного совета журнала «Обсерватория культуры».

Награжден Золотой медалью им. Н.Д. Кондратьева (Москва, 2007), Европейской премией «За вклад в экономическую науку» (Брюссель, 2008), а также премиями Института высших исследований (Вена, 2011), Ассоциации французских макроэкономистов (Ницца, 2014), «Ломоносовской премией» (Москва, 2015), Европейского института политических, экономических исследований «За вклад в развитие экономической теории современного государства» (Рим, 2016).

Автор более 250 научных работ по проблемам экономической теории, теоретической и прикладной экономики культуры, экономики и социологии искусства, в том числе более 30 книг, учебников и учебных пособий, ряд которых переведен на иностранные языки и издан в Англии, Венгрии, Германии, Голландии, Словакии и США.

Читает курс «Экономика культуры» в Школе-студии МХАТ.

e-mail: arubin@aha.ru



БУРАКОВ НИКИТА АЛЕКСАНДРОВИЧ (1991) – выпускник факультета «Московская школа экономики» МГУ им. М.В. Ломоносова (2015), научный сотрудник ИЭ РАН, старший преподаватель продюсерского факультета Школы-студии МХАТ, научный сотрудник сектора экономики искусства ГИИ, эксперт центра креативной экономики НИУ ВШЭ.

Автор коллективных монографий «Институты общественной поддержки культурной деятельности», «Актуальные проблемы экономики культурного наследия», «Культурная деятельность в контексте. Экономическая теория, институциональная среда, социологические измерения», «Театр

XXI. Экономика, социология, право» Государственного института искусствознания.

Сфера научных интересов: экономика гуманитарного сектора, методология экономической науки, экономика и социология искусства, теоретические и прикладные исследования экономики культуры.

Читает курсы «Экономика культуры» и «Математика» в Школе-студии МХАТ.

e-mail: burakovn@gmail.com

А.Я. Рубинштейн, Н.А. Бураков

ЭКОНОМИКА КУЛЬТУРЫ

24 лекции

Редактор – *Ерзнкян М.Д.*
Компьютерная верстка – *Хацко Н.А.*