

В.Л. Тамбовцев

МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва

Причины «болезни издержек» Баумоля: низкая производительность или культурные стереотипы?

Одной из базовых закономерностей современной экономики культуры является так называемая «болезнь издержек» (cost disease), открытие которой принадлежит У. Баумолю и У. Боуэну (Baumol, Bowen, 1966). Суть этого феномена заключается в том, что для ряда видов художественной культуры, таких как театр, исполнительское музыкальное искусство и т.п., издержки соответствующей деятельности растут быстрее, чем цены, по которым удается продавать потребителям билеты, обеспечивающие доступ к непосредственному восприятию этой деятельности, т.е. процессов игры актеров, музыкантов, певцов¹. Как следствие, само существование организаций, продающих услуги исполнительского характера, оказывается под вопросом: их деятельность не окупается за счет продаваемых билетов, они вынуждены обращаться за финансовой поддержкой к государству, к частным меценатам, пытаться формировать себе целевой капитал (endowment) и т.п.

Отсутствие окупаемости за счет исключительно продажи билетов объясняется при этом, в частности, *особым характером* тех благ, доступ к которым регулируется ценой билета (см., например (Fullerton, 1991)). Эти блага квалифицируются как *социально значимые* (merit goods)². Согласно исходной трактовке этого понятия его автором Р. Масгрейвом (Musgrave, 1957) к этой категории относятся те блага, которые индивиды или общество должны потреблять исходя из понятия нужды (need), а не способности и готовности за них платить. Такое понимание, однако, явно противоречит фундаментальной категории *суверенитета потребителя* (см. обсуждение проблемы, например, в (D'Amico, 2009; Mann, Gairing, 2010) и др.), что привело впоследствии к его переосмыслению. В непатерналистской трактовке социально значимые блага определяются как *частные блага*, потребление которых дает *значительные внешние эффекты*, невольные потребители которых не оплачивают производителям за достигающиеся им даром природы их благосостояния.

Существование общественных благ и наличие у ряда благ масштабных внешних эффектов со времен А. Пигу (Pigou, 1920) использовались для оправдания государственного вмешательства в экономические процессы посредством введения тех или иных схем налогообложения-субсидирования. Только после публикации знаменитой статьи Р. Коуза «Проблема социальных издержек» (Coase, 1960) внешние эффекты стали трактоваться как источники координационных проблем, которые могут быть устранены без внешнего вмешательства, но путем *частных* переговоров. При этом было показано, что такие переговоры могут интернализировать не только негативные (как в ситуации с землепашцем и скотоводом), но и некоторые позитивные экстерналии (как в ситуации с садоводом и пчеловодом) (Cheung, 1973).

Специфика примера, детально проанализированного С. Ченом, заключается в том, что позитивные экстерналии в нем имеют взаимный характер: фактически имеет место совместное производство комплексного блага. Кроме того, в ситуации технологического взаимодействия садовников и пчеловодов, рассмотренной С. Ченом, могут быть рассчитаны (оценены) количественные оценки взаимовлияния, которые и являются основанием для формирования рыночных цен, позволяющих включить внешние эффекты в параметры заключаемых сделок.

Однако для ситуаций, в которых отсутствует как совместное производство (иначе говоря, взаимозависимость выгод, получаемых производителем экстерналии и ее бенефициаром, деятельность которого производит свои экстерналии для «исходного» производителя), так и возможность количественной оценки «наносимого» эффекта, переговорный механизм координации не может не давать сбоев. Ведь в подобных ситуациях (моделируемых известной притчей о Ходже Насреддине, с которого потребовали плату за то, что он наслаждался запахом похлебки) стороне-бенефициару не делалась

¹ При этом в секторе продажи носителей информации, отражающих названные процессы (аудиозаписи концертов, видеозаписи спектаклей и т.п.), такого опережения явно не наблюдается.

² Этот англоязычный термин переводится также как «опекаемые блага» (Рубинштейн, 2009).

оферта относительно приобретения экстерналии, так что и нет оснований для заключения какого-либо договора (см., например (Barnett, 1986, p. 287–289)).

Необходимо отметить, впрочем, что в недавних публикациях А. Пората (Pogat, 2008, 2009) были высказаны предложения о введении в правовую систему доктрины «расширенного обязательства возмещения» (expanded duty of restitution), в соответствии с которой не только производитель негативных экстерналий обязан компенсировать пострадавшему его издержки, но и бенефициар обязан оплатить производителю позитивной экстерналии ту часть его издержек, которая соответствует полученным им «непрошеным выгодам» (unrequested benefits).

Перевод обсуждаемых проблем в правовую плоскость немедленно ставит вопрос о *доказательной базе* полученной выгоды: была ли выгода вообще, каковы ее размеры, была ли она порождена именно действиями производителя или иными причинами и т.д. Очевидно, без надежного ответа на эти вопросы у суда нет оснований принуждать гипотетического бенефициара выплачивать потенциальному производителю положительного внешнего эффекта какие-либо компенсации.

После этого краткого экскурса в экономическую теорию мы можем вернуться к «болезни издержек».

Исходное объяснение данного феномена его открывателями заключалось в том, что в отличие от других секторов экономической деятельности в сфере исполнительских искусств рост производительности труда в принципе отсутствует. Действительно, на «изготовление» симфонии, написанной в XIX в., т.е. исполнение ее оркестром, в XXI в. уходит столько же времени и требуется столько же музыкантов, как в момент ее первого исполнения, хотя для подавляющего большинства других видов продукции за два века и сроки изготовления, и необходимое число работников сократились во много раз. Позднее к этому объяснению было добавлено также и то обстоятельство, что заработная плата в сфере исполнительских искусств имеет тенденцию следовать за ростом средней заработной платы в экономике (Heilbrun, 2003), поскольку эта сфера вынуждена конкурировать за работников с другими сферами на едином рынке труда.

Эмпирическая проверка комплексного объяснения «болезни издержек» была недавно предпринята на данных по отечественным театрам, концертным организациям и музеям А.Я. Рубинштейном. Расчеты, проведенные им на уникальной базе данных по этим учреждениям за двадцать лет, вполне подтвердили, что в РФ данная закономерность имеет место. По мнению автора, расчеты «позволили установить *макроэкономическую природу* «болезни цен» (Рубинштейн, 2012, с. 62).

С нашей точки зрения, у «болезни издержек» может быть и иное объяснение. «Живое» исполнение музыкальных или драматургических произведений, непосредственное восприятие художественных или исторических артефактов в музеях и картинных галереях, безусловно, отличается для *некоторых* слушателей и зрителей от восприятия копий (аудио- и видеозаписей, репродукций и т.п.). Для них это блага гораздо более высокого качества, чем все разновидности копий, при схожести информационных функций и оригиналов, и копий.

Однако блага более высокого качества вполне закономерно будут иметь и более высокую цену (хотя бы потому, что их производство требует более высоких издержек). Это означает, что спрос на оригиналы могут (и будут) предъявлять лишь те индивиды, которые: а) ощущают или хотят продемонстрировать, что ощущают различия между ними и копиями; б) готовы оплатить свою часть издержек их производства. Если соответствующий сегмент рынка качественных эстетических благ окажется достаточно велик, продажа билетов по *равновесным ценам* будет вполне покрывать издержки, и «болезнь издержек» излечится сама собой. Если платежеспособный спрос на тот или иной оригинал окажется невелик, его производитель вынужден будет уйти с рынка – в полном соответствии со «стандартной» экономической теорией.

Что мешало такому поведению производителей качественных эстетических благ (оригиналов)? По нашему мнению, это прежде всего *культурные стереотипы* самих производителей, оценивающих свой успех или неудачу *не объемом доходов*, а размерами своей *аудитории* (числом слушателей, зрителей, посетителей)³. Как представляется, отказ от этих стереотипов – надежное лекарство от «болезни издержек».

³ Источники таких стереотипов могут быть весьма разнообразными, но их анализ не входит в задачи этой статьи. В РФ, как представляется, наибольший вклад в их формирование внесла культурная политика времен СССР с ее лозунгом «Искусство принадлежит народу» и культуртрегерскими устремлениями «железной рукой» приобщить массы к высокому искусству.

Но как же быть с позитивными экстерналиями потребления качественных эстетических ценностей (и с платой за их невольное получение со стороны государства и частных спонсоров)? Насколько нам известно, для качественных эстетических благ сколь угодно надежные доказательства существования подобных экстерналий *отсутствуют* (в отличие, например, от сферы образования, см., например (McMahon, 2004)⁴). Если подобные доказательства в будущем появятся, вполне оправданным станет и пересмотр рецептов для лечения «болезни издержек».

Означает ли сказанное, что мы выступаем за отказ от государственных субсидий и средств частных спонсоров в сфере исполнительских искусств, музеев и т.д.? Ни в коем случае: если такого рода субсидии делаются добровольно или являются следствием сознательно проводимой государственной политики, нет никаких оснований подвергать их какой-то критике (разве что за не слишком большие размеры). Однако для обоснования этих внерыночных выплат не следует привлекать нерелевантные проблеме доводы экономической теории.

Литература

- Рубинштейн А.Я.** (2009). К теории рынков опекаемых благ. Статья 1. Опекаемые блага и их место в экономической теории // *Общественные науки и современность*. № 1. С. 139–153.
- Рубинштейн А.Я.** (2012). Опекаемые блага в сфере культуры: признаки и последствия «болезни цен». М.: Институт экономики РАН.
- Barnett A.** (1986). A Consent Theory of Contract // *Columbia Law Review*. Vol. 86. P. 269–321.
- Baumol W.J., Bowen W.G.** (1966). *Performing Arts: The Economic Dilemma*. N.Y.: The Twentieth Century Fund.
- Cheung S.N.S.** (1973). The Fable of the Bees: An Economic Investigation // *J. of Law and Econ.* Vol. 16. № 1 (Apr.). P. 11–33.
- Coase R.** (1960). The Problem of Social Cost // *J. of Law and Econ.* Vol. 3 (Oct.). P. 1–44.
- D'Amico D.** (2009). Merit Goods, Paternalism, and Responsibility. Paper presented at XXI Conference «Public Choice and Political». Pavia, Università. 24–25 September.
- Fullerton D.** (1991). On Justifications for Public Support of the Arts // *J. of Cultural Econ.* Vol. 15. N 2. P. 67–82.
- Heilbrun J.** (2003). Baumol's cost disease. In: Towse R. (ed.) «*Handbook of cultural economics*». Cheltenham: Edward Elgar. P. 91–101.
- Mann S., Gairing M.** (2010). Does Libertarian Paternalism Reconcile Merit Goods Theory with Mainstream Economics? // *Forum for Social Econ. Online First*TM. 31 December (forthcoming).
- McMahon W.W.** (2004). The Social and External Benefits of Education. In: G. Johnes, J. Johnes (eds.) «*International handbook on the economics of education*». Cheltenham: Edward Elgar. P. 211–258.
- Mueller N.** (2007). (Mis-)Understanding Education Externalities. MPRA Paper N 5331. March.
- Musgrave R.A.** (1957). A Multiple Theory of Budget Determination // *Finanz Archiv*, New Series. Vol. 17. N 3. P. 333–343.
- Pigou A.C.** (1920). *The Economics of Welfare*. L.: Macmillan.
- Porat A.** (2008). Expanding Restitution: Liability for Unrequested Benefits. The University of Chicago. The Law School. Public Law and Legal Theory WP N 202. January.
- Porat A.** (2009). Private Production of Public Goods: Liability for Unrequested Benefits // *Michigan Law Review*. Vol. 108 (November). P. 189–227.

Поступила в редакцию 18 марта 2012 года

⁴ Впрочем, существует и достаточно обоснованная критика используемых подходов (Mueller, 2007).