

© 1999 г.

В.Я. ЕЛЬМЕЕВ, Е.Е. ТАРАНДО

ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА И СОЦИАЛИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ

ЕЛЬМЕЕВ Василий Яковлевич - доктор философских и экономических наук, профессор кафедры экономической социологии факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета. ТАРАНДО Елена Евгеньевна - ассистент кафедры экономической социологии СПбГУ.

В экономической социологии одной из центральных становится разработка социальных проблем собственности, хотя ее феномен изучается несколькими научными дисциплинами - юриспруденцией, экономикой, философией.

В современной западной экономической социологии проблемы собственности рассматриваются в работах А. Стинчкомба, А. Мартинелли, Н. Смелсера и Р. Сведберга. В книгах отечественных авторов по экономической социологии вопросам собственности не уделяется практически никакого внимания (небольшое исключение составляют Т.Н. Соколова, В.В. Радаев). Более значительный интерес представляет разработанная в рамках неоинституционализма экономическая "теория прав собственности", в частности, проблема социальных издержек, с помощью которых оценивается эффективность форм собственности. Прямое отношение к нашей теме имеют работы по экономике социальной сферы зарубежных и отечественных авторов (Дж. Стиглиц, Е.Н. Жильцов, Л.И. Якобсон и др.).

В данной статье речь пойдет об общественных благах, которые непосредственно связаны с социализацией собственности. Эти блага обладают двумя фундаментальными свойствами [1]. Во-первых, это неисключаемость, т.е. доступ к данному конкретному благу практически не ограничен для желающих его получить (или им воспользоваться). Во-вторых, это несоперничество в потреблении, т.е. увеличение круга потребителей данного блага не вызывает не только снижения полезности, которую получает каждый из потребителей, но и не несет за собой дополнительных издержек при предоставлении данного блага. Здесь мы сталкиваемся с явлением, когда увеличение числа потребителей лишь увеличивает общественную полезность конкретного блага.

Отсюда вытекает, что законы обмена, по которым функционирует товарное производство, перестают действовать в данной сфере, здесь "рыночный механизм" не срабатывает [2]. Фундаментальные свойства данных благ делают невозможным их производство и функционирование в частном секторе экономики, т.е. частная форма собственности не в состоянии обеспечить их предоставление (предоставление благ такого рода, как правило, просто невыгодно для частного собственника), поскольку издержки не покрываются прибылью. Если же такая возможность и изыскивается, то круг потребителей, имеющих возможность приобретения такого блага, достаточно узок, и можно говорить о явлении подобного рода скорее как об исключении, чем о правиле. К тому же в данном случае отсутствует четкий и непротиворечивый критерий различия качества предоставления такого рода услуг в частном секторе (на-

пример, образования или услуги врача на платной основе) и в общественном секторе (бесплатное образование или услуги врача такого же профиля) [3].

Большинство экономистов, признавая допустимость частного сектора в экономике нашей страны, высказываются против передачи в сферу частной собственности предприятий транспорта, связи, энергетики, военно-промышленного комплекса и ряда других отраслей [4]. Хозяйственно-финансовая деятельность государства, по их мнению, должна быть сконцентрирована на непроизводственной сфере - образовании, культуре, здравоохранении, фундаментальной науке, обороне. Нетрудно заметить, что перечисленные отрасли народного хозяйства - поставщики общественных благ, которые, если их перевести на частную основу (приватизировать), попросту перестанут быть общественными, они станут частными благами, привилегией многочисленных социальных групп.

Возникновение потребности в общественных благах в первую очередь связывается с так называемыми "провалами рынка" (в литературе в качестве синонимов встречаются термины "ошибки рынка", "неэффективность рынка", "изъяны рынка"). Именно в этих зонах и призван функционировать общественный сектор как основной поставщик общественных благ.

Данная потребность обычно выводится из того, что социально-экономическое развитие разворачивается в сторону переноса акцента с издержек производства (затраты по производству, изготовлению продукта) на издержки по транзакциям (затраты на интегрирование все более дифференцирующихся элементов экономических отношений, т.е. в принципе на затраты, связанные с функционированием самих производственных отношений) [5]. Р. Коуз в одной из своих работ так определил транзакционные издержки: "Причина заблуждения экономистов была в том, что их теоретическая система не учитывала фактор, весьма существенный для того, кто намерен изучать воздействие изменений законов на размещение ресурсов. Этот неучтенный фактор и есть транзакционные издержки" [6]. Движущей силой этого процесса выступает стремление оптимизировать затраты на изготовление продукта, когда оказывается более выгодным нести издержки по транзакциям, нежели издержки по формированию (трансформации). Начало этого процесса связывается с началом распада традиционного общества.

Необходимость в транзакциях возникает с началом развития процесса разделения труда и необходимостью интегрирования в единое целое сначала разделившихся видов труда (профессий), а затем и кооперирования все более дифференцирующихся операций в рамках одного вида трудовой деятельности. Степень разделения труда и, соответственно, степень кооперации труда, с этой точки зрения, предполагает соответствующее количество транзакций, и, следовательно, соответствующий уровень издержек по их осуществлению. При этом общество стремится минимизировать и эти издержки. Такое стремление выражается в создании различного рода социальных институтов, социальных организаций, которые, с этой точки зрения, выступают как реакция общественного организма на наличие транзакционных издержек с целью их сокращения, и через это - увеличение выгоды от обмена: "фактически и любой известный институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек и для того, по-видимому, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым выгоды от обмена" [7]. Таким образом, определенному уровню разделения труда и его интеграции и кооперации соответствуют определенные социально-экономические формы организаций, призванных сокращать транзакционные издержки.

С дифференциацией операций внутри профессии интегрирующим началом выступил капитал. Стремление увеличить прибыль, основной путь к чему лежал через оптимизацию производства, вело ко все большей детализации процесса труда, усложнялась структура самих средств производства, организация производственного процесса и процесса труда и т.д. В результате сильно возросло количество транзакций и, соответственно, связанные с ними издержки, с которыми капиталистическая организация производства более не могла справиться. Вследствие этого повышается

роль государства, которое и берет на себя создание определенных социальных организаций, призванных минимизировать издержки по транзакциям, поскольку всегда целесообразнее более полно использовать возможности уже имеющегося социального института, чем создавать новый. Это одна из причин появления общественного сектора экономики, когда государство берет на себя оказание услуг в виде предоставления общественных благ (формирование информационной инфраструктуры рынка, установление определенных стандартов качества и т.п.).

Другая причина развития общественного сектора лежит в усложнении структуры средств производства, связанных с внедрением технологий и ростом требований к работнику, а также с повышением роли человека в производстве.

Кроме того, существуют общественные блага, производство которых традиционно входит в функции государства как социального института. Среди них, например, обеспечение обороны, охрана порядка. Сюда можно отнести и транзакционные издержки, связанные с такой сущностной функцией государства как правовая защита, содержание судов, арбитражей и т.п.

Такое развитие общественного сектора вызвано обобществлением социально-экономических отношений и неспособностью организации производства на основе частной, капиталистической формы собственности на определенном этапе развития разделения труда обеспечить эффективное удовлетворение общественных потребностей в них. Эту задачу вынуждено брать на себя государство через общественный сектор. Статистика показывает, что за последние десятилетия доля общественного сектора в ВВП западных стран постоянно растет. Например, в Швеции она составляет 61,5%; в Норвегии - 56,8%; Нидерландах - 55,8%; Австрии - 49,9%; Франции - 45,4%; ФРГ - 43,8%; США - 36,0% и т.д. [8]. В России расходы государственного бюджета по отношению к валовому внутреннему продукту (ВВП) составили в 1990 г. - 23,4%; в 1991 г. - 24,8%; в 1992 г. - 31,3%; в 1993 г. - 33,6%; в 1994 г. - 38,4%; в 1995 г. - 29,4% [9]. При этом необходимо сделать поправку и на возможную неточность информации, поскольку в настоящее время у нас в стране достаточно развиты "теневые структуры", доля которых не находит отражения в официальных статистических данных.

Итак, фундаментальные свойства общественных благ дают возможность говорить об общей собственности на эти блага. Спрашивается, наличие перечисленных свойств дает ли основание полагать, что движение общественных благ объясняется принципами, отличными от законов рынка и товарного (стоимостного) обмена, а также от законов функционирования частной собственности. Если такое основание имеется, то необходимо сформулировать и обосновать эти иные теоретические основы, объясняющие функционирование и развитие социальной сферы.

В литературе, как в зарубежной, так и отечественной, экономика общественного сектора в большинстве случаев исследуется с позиций теории рыночной экономики. Экономика общественного сектора как дисциплина, по словам Л.И. Якобсона, базируется на общетеоретических представлениях о рыночной системе, рассматривает участие государства в экономической деятельности сквозь призму рынка. Общественный сектор, будучи составной частью рынка, предназначен для того, чтобы исправлять "изъяны" рынка [10].

Общественные блага в этой трактовке представляют неким "инобытием" рынка, хотя их и нельзя вроде бы выносить на рынок. Они свидетельствуют об изъянах рынка, будучи продуктом рынка. Их неспособность к конкуренции оценивается тоже с точки зрения более организованного и конкурентоспособного мира рыночных товаров. Получается, что без обращения к рынку природу общественных благ не понять. Создается впечатление, что они образуют некую расположенную вокруг рынка "свалку" общественного вторсырья, зону "изъянов рынка".

Мы полагаем, что с позиции рыночной, стоимостной теории природу общественных благ не раскрыть. Они как блага, общественные полезности, по своей сущности представляют собой общественные потребительные стоимости. Соот-

ответственно их сущность, производство и распределение научно могут быть объяснены на основе трудовой теории потребительной стоимости.

Первое, что следует из приведенного тезиса, это то, что только из природы общественных благ как общественных потребительных стоимостей можно вывести их основное свойство - неисключаемость. Если бы они представляли собой меновые стоимости, то вместо "неисключаемых" они были бы "исключаемыми", отчуждаемыми как и объекты частной собственности - частные блага.

По этой причине первым условием научного понимания экономики общественного сектора является рассмотрение общественных благ через призму отношений общественной собственности. Это - тот сектор, где господствует общественная (общая) собственность.

С таким выводом обычно не соглашаются авторы, которые придерживаются стоимостной парадигмы. Сущность всякой собственности они связывают с меновой стоимостью, с ее отчуждаемостью. С этой точки зрения все то, что принадлежит всем и входит во всеобщую сущность человека в качестве ее составляющих моментов, лишается атрибута быть собственностью вообще. Такого рода общая собственность называется "бесхозной", "ничейной". "Отсутствие каких бы то ни было исключений из доступа к ресурсу (т.е. свободный доступ к нему) означает, что он - ничейный, что он не принадлежит никому, или, что то же самое - всем" [11].

Свойство неисключаемости общественных благ не выводит их за рамки отношений собственности и правовых полномочий. Наоборот, это их свойство делает общественные блага не "ничейными", а достоянием всех и каждого. Одновременно наличие общественного сектора, занимающего значительное место в социально-экономическом поле современного общества, обосновывает действительность и историческую необходимость общественной собственности. Со временем будет не только признано, но и реализовано право собственности каждого отдельного человека на общественные блага как на объект общей собственности. Можно надеяться, что это право будет зафиксировано в правовых документах с той же строгостью, как оформление права человека на частную собственность.

Рассмотрение общественных благ под углом зрения отношений собственности дает немало для понимания и объяснения движения всей социальной сферы. Однако еще более важно знать и другое условие обоснования теоретических основ анализа этой сферы - производство общественных благ, т.е. где, каким трудом и как они создаются.

Об этом, к сожалению, почти ничего не говорится в современных работах по экономике общественного сектора. В них нет анализа главного - труда, создающего общественные блага. Признается, конечно, что общественный сектор образует значительную по своим масштабам сферу общественного производства, "где рыночный механизм не срабатывает". Какой же механизм здесь работает?

Иного механизма, отличного от рыночного, сегодняшняя экономическая теория общественного сектора не знает. Она знает лишь то, что потребление общественных благ связано с затратами денег, соответствующими социальными издержками, требующими затрат стоимости. Поскольку же в этой сфере стоимость не создается, а лишь уничтожается, то вроде бы и нет необходимости обращаться к процессам, где создаются общественные блага, т.е. к социальному труду как к их источнику. Труд, не создающий стоимость, рыночную теорию не интересует. Затраты же не труда, а доходов, вполне укладываются в механизмы распределения и перераспределения стоимости, из которых обычно исходят теории общественного благосостояния.

В этом случае исходной идеальной моделью берется механизм рыночной стоимостной эквивалентности (равновесности) в его социальном одеянии: улучшение благосостояния одних предполагает соответствующее ухудшение благосостояния других, и наоборот. "В соответствии с основными теоремами экономической теории благосостояния, - пишут Э.Б. Аткинсон и Дж. Э. Стиглиц, - если такая экономика является экономикой с совершенной конкуренцией и если в ней существует полный

набор рынков..., тогда, полагая, что равновесие существует, она достигает эффективности по Парето; т.е. никто не может повысить свое благосостояние без того, чтобы не ухудшить благосостояния кого-то другого" [12].

Что же касается затрат стоимости (доходов), то их движение обычно объясняется теорией трансакционных издержек.

Издержки по осуществлению трансакций в этой теории предстают центральной аналитической категорией, базовой единицей анализа, в том числе и процесса распределения собственности. Предполагается, что посредством данной категории могут быть подвергнуты научному объяснению и оценке многие виды деятельности и человеческого поведения, которые раньше не учитывались в экономической и общественной науке, по крайней мере, они остались вне более или менее точного измерения и обоснования. К ним обычно относят издержки по поиску информации, ведению переговоров, осуществлению оценок и измерительных процедур и т.д., а также затраты, связанные с оппортунистическим поведением человека, его ограниченной рациональностью. Объектом научного анализа становятся экономические и социальные институты, которым придается важное значение в хозяйственной жизни общества, в минимизации трансакционных издержек, которые служат фактором, определяющим структуру и динамику этих институтов.

При помощи трансакционных издержек может быть количественно оценена эффективность распределения и перераспределения собственности. Предполагается, что форма собственности, которая минимизирует эти издержки, способствует экономическому и социальному развитию. И, наоборот, большие трансакционные издержки, связанные с перераспределением собственности, сопровождаются падением экономики. Так, переход от общественной к частной собственности (приватизация) в России вызвал огромный рост трансакционных издержек и одновременно катастрофическое падение уровня производства. Достаточно привести данные, о беспрецедентном увеличении численности лиц и объема затрат в охранных структурах, обслуживающих главным образом функционирование частной собственности. Только в частной охране ныне занято около 300 тысяч человек, издержки на содержание которых достигают 2 млрд. долларов в год. Столь же внушителен рост численности служащих органов внутренних дел и затрат на их содержание: численность личного состава МВД РФ в 1996 г. превысила численность союзных МВД и КГБ и приблизилась к полутора миллионам человек. На правоохранительную деятельность, обслуживающую главным образом перераспределение собственности (с ней связана преступность), было затрачено из бюджета: в 1993 г. - 5% госрасходов, в 1995 г. - 7%, в 1997 г. - 10%. В 1997 г. расходы по данной статье (43 трлн. р.) превысили затраты государства из бюджета на промышленность, энергетику, строительство, сельское хозяйство, транспорт и связь вместе взятые [13]. Вот во что обходится безопасность как общественное благо, когда она охраняется в условиях частной собственности. Не зря Прудон называл ее "кражей".

Анализ трансакций посредством затрат и поиск способов их минимизации могут быть оценены как важное достижение, позволяющее всей общественной науке перейти от качественного анализа отношений людей и деятельности институтов к их количественному определению и измерению. Вместе с тем нельзя не заметить и довольно очевидную односторонность этой теории.

Во-первых, это преобладание затратного подхода, оставляющего в тени результаты, в которые должны превращаться издержки. В теореме Р. Коуза результаты в виде доходов вообще не берутся в расчет, да и сами трансакционные издержки могут приравниваться к нулю не только при установлении исходной точки их отсчета, но и как следствие их минимизации. Тогда они теряют свою аналитическую функцию.

Пренебрежение результатами - не случайность. Ведь если затраты - это затраты денег (стоимости), то в сфере трансакций они, в отличие от производственных издержек, только расходуются, исчезают как стоимость. Если затраты деятельности в этой сфере создавали бы продукт и новую стоимость, то они ничем не отличались бы

от производственных издержек: в этом случае речь должна была бы идти о перенесении классической теории производственных издержек в социальную сферу, а не о новой теории социальных издержек.

Экономия, минимизация затрат - это, конечно, тоже своеобразный результат, но он не дает большего, чем уже затрачено. К тому же не всякая экономия в этой сфере заслуживает одобрения, особенно когда она касается расходов на общественные блага, например, на обеспечение безопасности людей, на их информационное обслуживание и т.п.

Во-вторых, остается не до конца определенным и выясненным смысл транзакционных издержек. Если эти издержки - затраты непроизводительного труда по обслуживанию транзакций, то они оплачиваются из доходов: прибыли, ренты, заработной платы. Занятые в непроизводственных отраслях не создают собственного фонда жизненных средств, обеспечивающего их существование и функционирование. Этот фонд создается в материальном производстве, который, будучи частью продукта этого производства, приобретает форму различных доходов, расходуемых в значительной части в виде транзакционных издержек. Последние по своему существу представляют собой затраты уже затраченного в производстве производительного труда, т.е. превращенную форму продукта производства. В той мере, в какой затраты по транзакциям обмениваются на соответствующую им равную часть стоимости продукта материального производства, их связь с эффективностью производства (влияние на аллокацию ресурсов и структуру производства) объясняется законом стоимости. Экономия транзакционных издержек оборачивается возрастанием производственного капитала, т.е. замыкается на производство прибавочной стоимости.

Получается, что вся социальная сфера почти полностью работает на производство, на реализацию стоимости его продукта и ее увеличение. Все экономические и социальные институты, в частности, институт собственности, вроде бы составляют лишь средства экономии затрат на транзакциях, чтобы держать экономическую систему на ходу, преодолевать или уменьшать оказываемое обществом "трение" на процесс производства стоимости.

Нет никаких оснований оценивать непроизводительную деятельность только с точки зрения затрат, только с позиций влияния институциональной и всей социальной среды на эффективность производства стоимости. Нельзя результаты этой деятельности видеть только в сфере производства, а транзакционные издержки оставлять без собственного, социального результата.

В отечественной литературе вопрос о социальных издержках, связанных с функционированием общественных отношений и взаимодействием людей, и об их результате в виде благосостояния и развития человека, усиленно разрабатывался в 1960-70 годах в связи с планированием социального развития общества. Были преодолены бытовавшие мнения об измерении социальной эффективности только показателями экономической эффективности, а также суждения о том, что в показателях социальной эффективности якобы нет соотношения затрат и результатов. Это, конечно, не означало отрицания воздействия социальной среды на экономические результаты. Вопрос ставился в иной, новой плоскости - о невозможности сведения результатов социальных издержек к чисто экономическим, о наличии специфического соотношения социальных издержек и их собственно социальных результатов.

Эти результаты невозможно признать таковыми с позиции стоимостной парадигмы, поскольку они теряют стоимостную форму, здесь стоимость исчезает. Надо было решение проблемы перенести на иную теоретическую базу - трудовую теорию потребительной стоимости - и с этих позиций обосновать критерий социальной эффективности социальных транзакционных издержек.

Такой подход предполагает, что непроизводительной (социальной) деятельностью, основанной на реализации (потреблении) произведенного в сфере материального производства продукта, создается новая потребительная (но не меновая) стоимость в

виде разного рода общественных благ и воспроизводится самое главное - человеческая жизнь.

Главная особенность названного процесса - создание результата, полезность которого превосходит как непосредственные затраты потребительной (непроизводительной) деятельности, так и затраты производительного труда на создание потребительной стоимости продукта, который распредмечивается в деятельности потребления. Это - второй источник развития, умножающий результат первого источника - производительного труда.

На основе данного потребительно-стоимостного критерия превосходства результата над затратами (что не предполагает стоимостную эквивалентность) и должны оцениваться эффективность производства общественных благ, всей непроизводительной деятельности, а также соизмеряться транзакционные издержки и их результаты в виде разного рода общественных благ и, в конечном счете, в виде последнего результата - самого человеческого развития. С помощью этого критерия измеряется и эффективность перераспределения собственности: сопоставляются издержки по транзакциям в связи с перераспределением собственности и полученные результаты в социальном развитии общества.

Такой подход, к сожалению, не обнаруживается в существующей литературе по экономике общественного сектора. В ней господствует затратный, стоимостной подход, под который подгоняются и некоторые отличные от стоимости полезностные критерии (Парето-улучшение, критерий Н. Калдора и Дж. Хикса). Высказываются суждения о невозможности установления критерия социальной эффективности, ибо в социальной сфере нет якобы проблемы соотношения затрат и результатов.

С позиции стоимостной парадигмы невозможно объяснить, как из расходов на создание общественных благ, из их потребления (использования) получить большее благосостояние и тем самым превзойти расходы. Здесь вопрос должен ставиться не о том, что экономия на транзакционных издержках повышает эффективность производства, и не о том, что увеличение производства в свою очередь ведет к росту производства общественных и иных благ. Здесь речь должна идти о том, чтобы из потребления благ получить больший социальный результат, большую полезность, чем ее содержится в этих благах, т.е., если говорить привычным языком товарного рынка, как из расходов получить больше доходов для всех и, следовательно, большее благосостояние для каждого. Как добиться, пользуясь критерием оптимальности по Парето, того, чтобы повышение благосостояния одних не ухудшало бы, а улучшало благосостояние и других. (В стоимостном плане критерий эффективности по Парето неизменно предполагает, что улучшение благосостояния одних ухудшает благосостояние других.)

Чтобы ответить на эти вопросы, приходится обращаться к тем концепциям потребления, в которых признается возможность получения от потребления блага большего полезного результата, чем соответствующие издержки. Так, по мнению С.А. Первушина, сущность потребления как уничтожения (использования) блага сводится к увеличению величины чистой пользы, получаемой от удовлетворения данной потребности при посредстве данного блага. "Чем выше эта чистая польза - "доход потребления", - тем, при прочих равных условиях, выше потребление - и наоборот" [14].

Что из себя представляют эти "чистая польза" или "чистый доход" (рента), возникающие из потребления благ? Как их измерить? Эти вопросы остаются без ответа, если не считать чисто психологических характеристик - получение большего удовлетворения потребности как с точки зрения абсолютной выгоды данного блага, так и относительной выгоды при выборе благ.

Не дается четкой характеристики и затрат, расходуемых на получение превышающей их выгоды: или это стоимость (цена) потребленных благ, или они представляют собой затраты потребительной (социальной) деятельности, социального труда.

Важно признание того обстоятельства, что экономически целесообразным будет лишь такое потребление, удовольствие от которого превышает тягостность затрат на него и которое дает известную разницу между результатом и затратами. В относительном смысле предпочтительно то потребление, которое дает больший "доход" (пользу).

Соизмерить затраты и результаты предлагается на основе предельной полезности благ (по Госсену), что позволяет сопоставить одно потребление с другим по степени доставляемого удовольствия. С.А. Первушин считает возможным видоизменить второй закон Госсена и взять за основу не предельные издержки, а "доход" потребителя, получаемый от потребления блага (полезности), и на базе этого дохода (через его предельную величину) соизмерять результаты потребления. "При невозможности полного удовлетворения своих потребностей, - пишет он, - потребляющее общество в целях достижения максимального удовольствия будет так направлять и распределять свое потребление, чтобы предельные доходы, т.е. доходы, доставляемые последними долями потребленных благ, для всех категорий потребностей были по возможности равны" [15].

Решение проблемы, с нашей точки зрения, лежит на пути поиска вместо субъективного показателя "максимум удовольствия" объективного измерителя результата потребления, сопоставимого с затратами как потребительной деятельности (социального труда), так и с затратами первичного (производительного) труда по созданию потребительских благ. Это можно сделать на основе высвобождаемого посредством потребления благ социального труда, соизмеримого с затратами непосредственного социального труда, расходуемого в деятельности потребления.

Задача состоит в том, чтобы, используя теорию воспроизводства рабочей силы, измерить потребительную силу человека, вырастающую из потребления жизненных средств и средств развития, через сравнение с затратами социальной деятельности в рамках социальной сферы, т.е. в показателях "производительности" социальной деятельности в рамках времени, свободного от материального производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. М., 1995. С. 18.
2. Там же. С. 3.
3. Там же. С. 23.
4. Луцкая Е.Е. Проблемы приватизации государственной собственности в России (аналитический обзор) // Проблема собственности: теория, история, практика / Под ред. Е.Е. Луцкой. М., 1995. С. 128.
5. Капелюшиков Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 28,33.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 158.
7. Breaden С.Н., Toulmanoff P.G. Transaction costs and economic institutions // The political economy of freedom: essays in honour of F. A. Hayek. Munhen, 1984. P. 166.
8. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов. М., 1996. С. 29; Мутагиров Д.З. Социализация собственности и общественных отношений как тенденция мирового развития // Проблемы собственности в России: Тез. докл. СПб., 1997. С. 32.
9. Подсчитано автором по: Социальная сфера России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1995. С. 5, 8; Социальная сфера России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1996. С. 8.
10. Якобсон Л.И. Указ. соч. С. 11,24,30.
11. Капелюшиков Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 11.
12. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.З. Лекции по экономической теории государственного сектора. М., 1995. С. 19.
13. Рязанов В.Т. Экономическое развитие России 19-20 века. СПб., 1998. С. 573.
14. Первушин С.А. Очерки по теории массового потребления // Экономист. 1922. № 4-5. С. 50.
15. Там же. С. 84.