

art&cult

артікульт

Российский государственный гуманитарный университет / Факультет истории искусства

№5 (1-2012)

А.В. Марков

ВЫГОДА ОТ ИСКУССТВОВЕДОВ

В статье предлагается экономическая модель, способная обосновать бюджетные инвестиции в гуманитарную науку в условиях современного капитализма.

Ключевые слова: экономика науки, искусствознание, выгода, финансирование.

The article proposes economic model of funding of the humanities, not as state rent, but as effective distribution of funds.

Keywords: economics of research activity, art studies, profit, funds.

Марков А.В. - ведущий научный сотрудник Института мировой культуры МГУ, доцент УНЦ «Кино и современное искусство» РГГУ. E-mail: markovius@gmail.com.

Принято думать, что гуманитарная наука всегда убыточна для государственного бюджета: слишком мало гуманитарных профессий, которые можно назвать «доходными», и слишком многие гуманитарии требуют субсидий на свою деятельность. Удивительно, что и защитники гуманитарного знания видят гуманитарные институты как дотационные, как черную дыру, в которую уходит бюджет. В таком случае говорят либо о рентной плате, которая должна поддерживать принципиально невыгодные государству отрасли (налогоплательщики полностью несут бремя содержания науки об искусстве), либо об альтернативной системе экономических отношений. Таков, например, один из проектов экономиста Александра Долгина, в котором для творческих людей и гуманитариев предусмотрена собственная эмиссия денежных средств, чтобы не ставить финансирование культуры в зависимость от наполнения казны.

Экономическая теория далеко ушла от простого исследования отношений между трудом и капиталом. Одним из наиболее влиятельных направлений в экономической теории стал институционализм, перенесший акцент

на сам факт сделки. Труд и капитал бессмысленны, если не произошла сделка. Пример сделки: покупка товара, но также и оплата за труд.

Поэтому наши экономические отношения – не только отношения лиц, но и отношения институтов. Например, мы работаем каждый день, а зарплату получаем в конце месяца. Институционалист скажет, что мы выступаем как мини-банк, который в течение всего рабочего месяца предоставляет кредит работодателю, получая после полный расчет.

Каждая сделка (англ.: транзакция) всегда связана с издержками (costs), которые называются «транзакционными издержками». Например, чтобы платить нам за работу каждый день, а не раз в месяц, потребовалось бы расширить штат бухгалтерии. Разумеется, все участники сделки пытаются сократить количество этих издержек, жертвуя срочностью сделки ради ее выгоды. Именно так поступает искусствовед, который не сдает каждый месяц по статье, но пишет книгу в течение нескольких лет. Если бы он сдавал бы не книгу за два года, а двадцать четыре брошюры каждый месяц, это создало бы множество дополнительных нагрузок на издательства, библиотеки, книготорговую сеть, рецензентов, студентов-читателей и т.д.

Но предметом сделки могут быть не только деньги и товары, но и методы использования капитала, обязательства (commitments), обещания (promises), которыми много занимается неоинституциональная теория, говоря о «рынке обещаний». Согласно неоинституционалистам, достичь максимизации полезности сделки невозможно, и для здорового функционирования экономики необходимы дополнительные соглашения, обеспеченные будущими сделками. Например, таким обязательством или обещанием может оказаться дальнейшая сделка, скидка, поддержка производства или распространение информации.

В современном мире очень развиты такие формы сотрудничества, как совместные продажи, совместное продвижение продукции, реклама в местах продаж, реклама для бизнеса, регулярная поставка знаний и многое другое. Все это не просто «дополняет» или «улучшает» товарно-денежные или денежно-трудовые сделки, но само становится предметом продажи оптом и в розницу. Так, с точки зрения неоинституционалистов, политика – оптовый рынок обещаний.

Итак, обратимся к тому, что делает искусствовед. Товар, который он производит, имеет низкую меновую стоимость: мало кто купит труд по искусствознанию, тиражи этих трудов невелики, тогда как трудозатраты иногда непомерны. Но при этом оказывается, что транзакционные издержки здесь минимальны – если для того, чтобы оплачивать работу рабочего, нужна за-

водская инфраструктура (общежития или дома для рабочих, больницы, школы, детские сады и так далее), то для оплаты работы искусствоведа ничего из этого не нужно. Единственный обязательный инфраструктурный элемент – музей, но он обычно доходен. Вопросом являются очень дорогостоящие командировки искусствоведа, но возможно разработать модель, которая связана с туристическими инвестициями (поездка искусствоведа как тестовая для будущего туристического маршрута и другие варианты), что должно составить предмет отдельной статьи.

Искусствовед имеет очень сильные позиции на рынке обещаний. А именно, один и тот же труд по искусству может быть создан одним человеком за большой срок или несколькими людьми за малый срок, и транзакционные издержки при этом не вырастают ни в том, ни в другом случае. Он может быть представлен в форме книги или CD-диска, в виде лекций или экскурсий, в виде полного свода знаний или отдельных консультаций. При этом каждый из этих видов существования продукта работы искусствоведа может быть объединен с каким-то другим бизнесом (книгоиздательским, музейным, галерейным, медийным...), что сведет издержки к минимуму.

Но уменьшая масштаб транзакционных издержек в своей области, и при этом создавая очень гибкий рынок обещаний, игроками на котором может выступить кто угодно, от книголюбца, собирающего книги по искусству, до дизайнера и архитектора, которому нужна санкция искусствоведа, искусствовед уменьшает общие издержки производства в масштабах национальной экономики.

Единственное – данная модель не учитывает возможности переноса производства в другую страну, где издержки меньше (скажем, в Китай). Возможно ли, что за переносом промышленности в Китай туда же перенесут и производство трудов по истории искусства? Пока что говорить об этом рано, так как перевод трудов с китайского, их распространение и обслуживание (консультации, рецензии) пока более затратен, чем производство их здесь, на месте.

Еще одно важное понятие: «безбилетник». Так в экономической теории называют того, кто пользуется общественным благом, не способствуя при этом его созданию. Например, кто-то, гуляя по парку, убирает за собой, а кто-то, наоборот, разбрасывает мусор. Второй оказывается безбилетником – он не платит за пользование парком, а обществу приходится оплачивать труд тех, кто убирает в парке. Обычным способом решения проблемы безбилетника является система штрафов. Но далеко не всегда проблему можно решить штрафом, скажем, автомобили в разной степени разрушают дорожное покрытие,

но формализовать это и привести дорожный налог в соответствие с разрушительной деятельностью каждого автомобиля не представляется возможным. Значит, безбилетниками будут те, чьи машины наносят больше вреда, но кто платят дорожный налог по обычному тарифу.

Искусствовед с этой точки зрения – совсем не безбилетник. Он практически все покупает сам: фотографирует памятники сам, зарисовывает их сам, сам делает выписки из книг, сам разрабатывает дизайн представления своих результатов. Безбилетником будет независимый исследователь, для которого нужно построить большую библиотеку, обеспечить сверхсрочными отпусками на основной работе, и так далее. Поэтому удивительно мнение тех, кто думает, что выгнав искусствоведов на улицу и сказав «для собственного удовольствия занимайтесь этим за свои деньги», можно сократить расходы на искусствоведов. Это всего лишь означает – превратить тех, кто платит полную стоимость за билет, в безбилетников. И поэтому увольнение гуманитариев и превращение их в безработных обойдется казне дороже, чем содержание институтов.

Заметим, я не говорю о более общей выгоде от изучения искусства: гуманитарные студии требуют тщательности, добросовестности, честности – а эти качества поневоле передаются и людям, работающим в других отраслях промышленности.