

ГРОМАДЯНСЬКА КООРДИНАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЕФЕКТИВНОСТІ НАДАННЯ ЛОКАЛЬНИХ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

©2020 ПИЛИПЕНКО Ю. І., ПИЛИПЕНКО Г. М., АЛЕКСЕЄНКО Д. Д.

УДК 330.544.2:338.242

JEL: B52; P11

Пилипенко Ю. І., Пилипенко Г. М., Алексєєнко Д. Д. Громадянська координація як фактор ефективності надання локальних суспільних благ

Стаття присвячена пошуку соціального механізму, здатного впливати на виробництво суспільних благ і забезпечувати зростання його ефективності. Поряд з існуючими в економічній теорії аргументами про «провали держави» у виробництві суспільних благ (неможливість виявлення дійсних суспільних переваг, рентоорієнтована поведінка урядовців) виокремлено проблему поєднання інтересів суб'єктів заради досягнення колективних цілей і, відповідно, характеру та механізмів їх узгодження при виробництві суспільних благ. Проаналізовано механізми ринкової та державної координації та показано їхню обмеженість у вирішенні проблеми узгодження індивідуальних дій у сфері виробництва суспільних благ. Доведено зростання соціально-економічного ефекту від використання в даній сфері громадянської координації, за якої економічні суб'єкти об'єднуються в одну спільноту та приймають на себе зобов'язання щодо звуження варіантів дій до певного, етично виправданого набору. Показано, що механізмом узгодження діяльності суб'єктів за такої координації є слідування загальновищаним нормам і правилам поведінки, що зменшує вірогідність фрирайдерства та сприяє зниженню транзакційних витрат. На основі порівняння цільових функцій груп М. Олсон і Р. Патнема виокремлено якісні параметри спільноти, яка здатна генерувати колективний інтерес у виробництві локальних суспільних благ. З метою підвищення ефективності запропоновано звужити сферу надання суспільних благ до локального рівня, виходячи з критерію інституціональної близькості суб'єктів, і перевести ряд товарів, які традиційно надавалися державою, у зону контролю та/або виробництва місцевими спільнотами.

Ключові слова: локальні суспільні блага, ринкова координація, державна координація, громадянська координація, інституціональна локальність, групи М. Олсон, групи Р. Патнема, соціальний капітал.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-8-15>

Бібл.: 13.

Пилипенко Юрій Іванович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (просп. Дмитрия Яворницького, 19, Дніпро, 49005, Україна)

E-mail: Pylypenkoyi@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4772-1492>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/D-4895-2019>

Пилипенко Ганна Миколаївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри туризму та економіки підприємства, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (просп. Дмитрия Яворницького, 19, Дніпро, 49005, Україна)

E-mail: Annapylyp@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2091-4320>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/D-4707-2019>

Алексєєнко Дар'я Дмитрівна – здобувач кафедри економічної теорії та міжнародних економічних відносин, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (просп. Дмитрия Яворницького, 19, Дніпро, 49005, Україна)

E-mail: darya.lesiv@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8807-2858>

УДК 330.544.2:338.242

JEL: B52; P11

Пилипенко Ю. И., Пилипенко А. Н., Алексеевко Д. Д. Гражданская координация как фактор эффективности предоставления локальных общественных благ

Статья посвящена поиску социального механизма, способного влиять на производство общественных благ и обеспечивать рост его эффективности. Наряду с существующими в экономической теории аргументами о «провалах государства» в производстве общественных благ (невозможность выявления действительных общественных предпочтений, рентоориентированное поведение чиновников) выделена проблема сочетания интересов субъектов ради достижения коллективных целей и, соответственно, характера и механизмов их согласования при производстве общественных благ. Проанализированы механизмы рыночной и государственной координации и показана их ограниченность в решении проблемы согласования индивидуальных действий в сфере производства общественных благ. Доказано увеличение социально-экономического эффекта от использования в данной сфере гражданской координации, при которой экономические субъекты объединяются в одно сообщество и принимают на себя обязательства по сужению вариантов действий к определенному, этически оправданному набору. Показано, что механизмом согласования деятельности субъектов при такой координации является следование общепризнанным нормам и правилам поведения, что уменьшает вероятность фрирайдерства и способствует снижению транзакционных издержек. На основе сравнения целевых функций групп М. Олсон и Р. Патнема выделены качественные параметры сообщества, которое способно генерировать коллективный интерес в производстве локальных общественных благ. С целью повышения эффективности предложено сузить сферу предоставления общественных благ к локальному уровню, исходя из критерия институциональной близости субъектов, и перевести ряд товаров, которые традиционно предоставлялись государством, в зону контроля и/или производства местными сообществами.

Ключевые слова: локальные общественные блага, рыночная координация, государственная координация, гражданская координация, институциональная локальность, группы М. Олсон, группы Р. Патнема, социальный капитал.

Библ.: 13.

Пилипенко Юрий Иванович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и международных экономических отношений, Национальный технический университет «Днепропетровская политехника» (просп. Дмитра Яворницького, 19, Днепр, 49005, Украина)

E-mail: Pylypenkoyi@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4772-1492>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/D-4895-2019>

Пилипенко Анна Николаевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры туризма и экономики предприятия, Национальный технический университет «Днепропетровская политехника» (просп. Дмитра Яворницького, 19, Днепр, 49005, Украина)

E-mail: Annapylyp@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2091-4320>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/D-4707-2019>

Алексеев Дарья Дмитриевна – соискатель кафедры экономической теории и международных экономических отношений, Национальный технический университет «Днепропетровская политехника» (просп. Дмитра Яворницького, 19, Днепр, 49005, Украина)

E-mail: darya.lesiv@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8807-2858>

UDC 330.544.2:338.242

JEL: B52; P11

Pylypenko Yu. I., Pylypenko H. M., Aliksieienko D. D. Civil Coordination as a Factor in the Efficiency of Provision of Local Public Goods

The article is concerned with the search for a social mechanism capable of influencing the production of public goods and ensuring the growth of its efficiency. Among the arguments, existent in economic theory, about «the State failures» in the production of public goods (the inability to identify valid public preferences, unfocused behavior of officials) the problem of combining the interests of subjects in order to achieve collective goals and, accordingly, of the nature and mechanisms of their harmonization in the production of public goods is allocated. The mechanisms of market and the State-based coordination have been analyzed and their limitations in solving the problem of harmonization of individual actions in the production of public goods have been shown. The authors prove the increased socio-economic effect of civil coordination in this sphere, when economic subjects are united in one community and undertake obligations to narrowing the options for action to a specific, ethically justified set. It is shown that the mechanism for harmonizing the activities of subjects in such coordination is to adhere to generally accepted norms and rules of conduct, which reduces the likelihood of freeridership and contributes to the reduction of transaction costs. Based on the comparison of the target functions of the groups according to M. Olson and R. Putnam, the quality parameters of the community, which is able to generate a collective interest in the production of local public goods, are allocated. In order to improve efficiency, it is proposed to narrow the sphere of provision of public goods to the local level, in view of the criterion of institutional proximity of subjects, and to transfer a number of goods traditionally provided by the State to the zone of control and/or production by local communities.

Keywords: local public goods, market coordination, State coordination, civil coordination, institutional locality, M. Olson groups, R. Putnam groups, social capital.

Bibl.: 13.

Pylypenko Yuriy I. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Theory and International Economic Relations, National Technical University "Dnipro Polytechnic" (19 Dmytra Yavornytskoho Ave., Dnipro, 49005, Ukraine)

E-mail: Pylypenkoyi@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4772-1492>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/D-4895-2019>

Pylypenko Hanna M. – D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Tourism and Enterprise Economics, National Technical University "Dnipro Polytechnic" (19 Dmytra Yavornytskoho Ave., Dnipro, 49005, Ukraine)

E-mail: Annapylyp@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2091-4320>

Researcher ID: <http://www.researcherid.com/D-4707-2019>

Aliksieienko Daria D. – Applicant of the Department of Economic Theory and International Economic Relations, National Technical University "Dnipro Polytechnic" (19 Dmytra Yavornytskoho Ave., Dnipro, 49005, Ukraine)

E-mail: darya.lesiv@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8807-2858>

У сучасних умовах соціально-економічного розвитку важливого значення набувають питання підвищення рівня життя населення, оскільки від цього прямим і безпосереднім чином залежать можливості задоволення різнобічних потреб людей, забезпечуються умови розширеного відтворення основної (робочої) продуктивної сили суспільства, закладаються основи активізації потенціалу людського фактора та його спрямованості на здійснення прогресивних суспільних змін. Як відомо, всі ці орієнтири досягаються завдяки створенню сприятливих умов щодо доступу людей до благ, які визначають рівень їхнього споживання. Отже, важливими стають не тільки питання зростання доходів населення, але

і його можливості отримувати такі блага суспільного призначення, як якісні послуги охорони здоров'я, початкової та середньої освіти, безпеки, а також мати доступ до об'єктів соціальної інфраструктури, культури та мистецтва.

Як показує практика, всі ці блага, створюючись у державному секторі економіки та фінансуючись за рахунок обов'язкового оподаткування, не завжди виробляються в достатньому обсязі та доволі часто характеризуються низькою якістю. Так, наприклад, згідно з дослідженням, проведеним у 2018 р. соціологічною групою «Рейтинг» у всіх областях України, більшість опитаних незадоволені якістю послуг, що виробляються в суспільному секторі української еко-

номіки [1]. Подібна незадоволеність існує також і серед жителів розвинутих країн, які постійно нарікають на неефективну діяльність держави у виробництві товарів неринкового призначення. У ЗМІ наводяться чисельні приклади катастрофічного стану у сфері надання суспільних благ, якою переймається американська держава: парки, вулиці, житлове будівництво та школи стають все більш брудними та небезпечними; початкова освіта та первинна медицина настільки бюрократизовані, що власне навчанням та охороною здоров'я там майже не займаються. Тому все більша кількість американців намагається уникнути послуг, які надає держава. Врешті-решт, суб'єкти платять за такі послуги подвійну плату: перший раз – через примусові податки, а другий – коли обирають для відпочинку закриті клуби, для навчання – приватні школи, а для охорони здоров'я – приватні клініки. У цьому зв'язку виникає цілком закономірне питання: а чи потрібен взагалі уряд у суспільній сфері? [2, с. 300–301].

Виокремлені проблеми функціонування суспільного сектора економіки постійно перебувають у центрі уваги економістів-теоретиків. Починаючи з класичних праць А. Пігу, К. Ерроу, П. Самуельсона, Р. Масгрейва і Дж. Стігліца проблема ефективності надання суспільних благ не втрачає своєї актуальності. Її еволюція пройшла довготривалий шлях, на якому предметне поле досліджень розширилося до політичної сфери (яку представники теорії суспільного вибору К. Ерроу, Дж. Бюкенен, Г. Талок і М. Олсон пов'язали з раціональним вибором), охопило ряд соціологічних проблем (концепції соціального капіталу Р. Патнема та Д. Коулмена) і втілювалося у спроби вирішення дилеми колективного вибору, репрезентованого інституціональними теоріями О. Вільямсона та Е. Остром.

На пострадянському просторі проблеми надання суспільних благ стали предметом дослідження А. Шастітка, Р. Грінберга і О. Рубінштейна, О. Длугопольського, Ю. Петрушенка, М. Кічурчак. Ці дослідники вирішують проблеми формування колективних інтересів у сфері виробництва суспільних благ, акцентують увагу на процесах їх відтворення, розглядають питання економічної ефективності суспільного сектора економіки й управління публічними фінансами. Незважаючи на суттєвий доробок у даній царині досліджень, неможна вести мову про вирішеність усіх проблем, що існують у даній сфері. Зокрема, все ще актуальними залишаються питання про ефективність держави як головного суб'єкта виробництва суспільних благ.

Якщо вести мову про чисті приватні блага, то надання їх суспільству здійснюється в межах ринкових взаємодій, а безпосередній обсяг виробництва визначається очікуваною прибутковістю. Суспільні ж блага в силу специфічних рис (загальнодоступність, неконкурентність, підпорядкованість екстерналіям) не є предметом зацікавленості при-

ватного сектора. Тому суспільство недоотримує ці блага та потребує третьої сторони у вирішенні даної проблеми. Як стверджує переважна більшість економістів, у ситуації «ринкових провалів», одним із яких якраз і є виробництво суспільних благ, забезпечити їх постачання має держава. Однак, як зазначав Х. Веріан (*H. R. Varian*), «Стандартна теорія суспільних благ не говорить про державне втручання – вона просто стверджує, що при існуванні суспільних благ ринки самі по собі не можуть досягти ефективних результатів. Загальновизнана економічна теорія мовчить у відповідь на питання, а чи існує який-небудь інший механізм, який у цій ситуації буде кращим за ринок?» [3]. У даній статті ми здійснили спробу наблизитися до вирішення даної проблеми.

Метою дослідження є пошук соціального механізму, здатного впливати на виробництво суспільних благ і забезпечувати зростання його ефективності.

Представники теорії суспільного вибору, вбачаючи «провали держави» у сфері виробництва суспільних благ, пов'язали їх із рентоорієнтованою поведінкою урядовців, які обирають види й обсяг благ суспільного споживання виходячи не з дійсного попиту, а з можливості максимізувати особисту вигоду. Отже, пріоритет у державному фінансуванні отримують часто ті категорії благ, де можна перетворити державні ресурси на фактор особистого збагачення тих, хто приймає відповідні політичні рішення. Ми вважаємо, що поряд із цими аргументами про неспроможність держави або, принаймні, складними ситуаціями, з якими вона зустрічається в даній сфері, можна виокремити і саму проблему виявлення дійсних споживацьких переваг стосовно суспільних благ. Інакше кажучи, суспільство як поєднання індивідів, які слідує власним інтересам, має виробити колективний погляд на те, які саме блага необхідно виробляти і за рахунок чийх зусиль це можна здійснити з найменшими витратами. Таким чином, постає необхідність поєднання інтересів суб'єктів заради досягнення колективних цілей і, відповідно, теорія має з'ясувати характер і механізми їх узгодження. Узгодження є сутнісною основою процесу координації – інформаційної взаємодії, спрямованої на поєднання дій учасників економічного процесу. У ході координації відбувається взаємне упорядкування планів економічних суб'єктів на основі отримання інформації про необхідні дії. Якщо розглядати ринкову координацію, то таку інформацію економічні суб'єкти отримують через цінні сигнали, якщо державну – то через законодавчо встановлені нормативи, яких вони мають дотримуватися у своїй діяльності.

Однак інформаційні сигнали тільки окреслюють поле бажаної поведінки, але не дають гарантії того, чи будуть учасники економічних взаємодій враховувати їх у своїй діяльності. Відповідно, виникає необхідність спрямування суб'єктів на визначену взаємодію. Це

вимагає встановлення правил і задіяння механізмів примусу до їх виконання, що реалізується в межах інституціонального середовища. Формальні або неформальні правила обмежують варіанти поведінкових взаємодій і знижують рівень невизначеності, що сприяє координації. Дійсно, якщо люди дотримуються однакових правил поведінки, то виникає можливість прогнозування їхніх дій і можливих наслідків. А це знижує невизначеність і сприяє встановленню стійкої структури взаємодій між суб'єктами. Якщо ж останні не дотримуються правил на добровільній основі, то витрати контролю за їх виконанням покладаються на третю сторону взаємодій, якою при виробництві суспільних благ зазвичай виступає держава.

В умовах ринкової координації ціни на товари та ресурси вказують на відносну обмеженість ресурсів, зони, куди необхідно спрямувати зусилля, щоб отримати зиск. Примус до встановлення взаємодій, необхідних для взаємовигідного обміну, відбувається за рахунок правил, які базуються на нормах мінімальної довіри між учасниками трансакцій, їхньої відповідальності за свої дії, симпатії та раціональності. До слідування цим нормам спонукає конкурентна боротьба, яка, власне, і сприяє виробництву чистих приватних благ. Суспільні ж блага не є результатом реалізації приватного інтересу. Тому, якщо їх надання здійснюється державою, то примус до виконання правил як механізму узгодження індивідуальних інтересів здійснюється через обов'язкове оподаткування як неявний спосіб оплати суспільного блага та встановлення контролю за дотриманням податкової дисципліни. При цьому виникають високі трансакційні витрати та можлива неефективність, якщо суспільні блага надаються недемократичною державою або ж вона є залежною від «груп тиску».

Інша ситуація складається за інших видів координації, коли економічні суб'єкти об'єднуються в одну спільноту і приймають на себе зобов'язання звуження варіантів дій до певного, етично виправданого набору. Як стверджує О. Фавро, члени організації мають у розпорядженні різну інформацію, контролюють різні змінні, але при цьому мають ідентичні вподобання. Ідентичність означає, що організація фактично є одним агентом [4, с. 12]. Економіка ідентичності як новий напрям досліджень, що виник на ґрунті поєднання економіки та соціології завдяки дослідженням Дж. Акерлофа і Р. Крентон, показує, що припущення відносно того, що смаки й уподобання людей є індивідуальними характеристиками та не залежать від соціального контексту, є хибними. Насправді, як доводять дослідники, люди поділяють себе й інших на певні соціальні категорії та роблять це з огляду на норми, яких дотримуються в ході взаємодій. Саме слідування встановленим нормам певної спільноти, яку автори називають соціальною категорією, дозволяє забезпечити достатній рівень однорідності сма-

ків і переваг для прийняття групових рішень. «Таке тлумачення поняття смаків і переваг є важливим, – вважають Дж. Акерлоф і Р. Крентон, – оскільки норми – це потужне джерело мотивації» [5, с. 6].

За допомогою економіки ідентичності автори пропонують, зокрема, вирішення проблеми фрирайдерства. «Державну власність (таку як національні парки, національна оборона та початкова й середня освіта) досить дорого створити, – вказують Дж. Акерлоф і Р. Крентон. – Тому економічна теорія говорить нам, що люди будуть ухилятися від сплати цих благ, залишивши іншим виконання відповідної роботи та поклавши на них необхідні витрати. Однак насправді багато державних благ надається безкоштовно. Люди голосують за податки, щоб діти інших людей отримували освіту і щоб підтримувалися в порядку національні парки, які вони ніколи не відвідають. Економіка ідентичності дозволяє зрозуміти, чому і коли вони це роблять» [5, с. 157]. Дж. Акерлоф і Р. Крентон наводять результати чисельних експериментів з державною власністю, які свідчать про те, що люди значно більшою мірою вступають у співробітництво з членами власної групи. Про це свідчить і ряд емпіричних досліджень, виконаних у США, які показують, що люди в етнічно більш однорідних спільнотах роблять набагато більший внесок в освіту й інші місцеві послуги, ніж ті, хто проживає в більш різноманітному суспільстві.

Про це, власне, йдеться і в загальновідомій роботі Е. Остром «Управляючи спільним. Еволюція інститутів колективної діяльності», в якій дослідниця на широкому емпіричному матеріалі довела, що управління ресурсами, які знаходяться в колективному користуванні, рівно як і суспільними благами місцевого значення, з більшою ефективністю реалізується в тих спільнотах, де їх члени вірять у норми співробітництва. Е. Остром показує, що суб'єкти, зацікавлені в певних благах, можуть самі добровільно організовуватися в групу заради утримання кінцевих результатів своїх власних зусиль. Серед прикладів такої можливості наводиться організаційна структура та діяльність переважної більшості юридичних фірм США, коли група юристів поєднує свої активи для придбання бібліотеки й оплати послуг секретарів та дослідників. Такі фірми розробляють свої власні механізми внутрішньофірмового управління, включаючи процедури розподілу витрат і вигід між партнерами [6].

У цьому відношенні не зайвим буде звернення до роботи П. Самуельсона «Суспільні криві байдужості». Довівши теорему неможливості, суть якої полягала в тому, що окрім випадку, коли еластичності за доходом усіх людей дорівнюють одиниці та смаки всіх абсолютно ідентичні, неможливо визначити єдині співвідношення ринкових цін у функції ринкової сукупної кількості, а значить, не існує колективних кривих байдужості, які здатні генерувати груповий

попит, учений звертається до прикладу сім'ї та намагається зрозуміти, як же тоді в умовах доведеної ним самим теоремою неможливості формується сімейний попит на блага? Сім'я є колективом людей, кожен з яких має свої власні смаки та вподобання, однак на ринку виступає як єдиний суб'єкт і формує сімейний попит. Розглядаючи сім'ю в такому аспекті, П. Самуельсон доходить висновку, що в межах цієї «організації» існує «квазінезалежність» (урахування окремо взятих смаків кожного члена на загальній основі), яка дозволяє уникати необхідності постійних засідань сімейної ради, на яких її учасники приходять до детальних рішень щодо всіх аспектів свого споживання. Така згода може базуватися на повазі до якогось члена родини або інших етичних моментах, однак важливим є те, що єдині сімейні рішення, які відображають загальну згоду, мають бути прийняті з приводу алокації серед різних індивідів сімейного доходу. За таких умов підтримується однакова етична значущість доларових витрат кожного члена родини, і тоді для всієї сім'ї можна вивести безліч контурів байдужості з правильною поведінкою, яка стосується сукупної кількості тих благ, які споживаються. «Можна сказати, – говорить П. Самуельсон, – що сім'я діє так, ніби вона максимізує певну функцію групових переваг. Аналогічний аргумент може бути застосованим і до суспільства» [7, с. 163].

Аналіз умов досягнення однорідності уподобань певної спільноти в альтернативних ринку та державі способах координації дозволяє зробити ряд важливих узагальнень. *По-перше*, агрегація індивідуальних інтересів у загальний інтерес може вважатися вектором, в якому поєднані цілі окремих індивідів. *По-друге*, поєднання індивідуальних інтересів у колективний або суспільний інтерес може мати місце в реальній дійсності тільки тоді, коли членам певної спільноти вдалося дійти згоди з приводу консенсусу цілей. І, *по-третє*, консенсус цілей може бути досягнутим на основі взаємної згоди, базованої на нормах поведінки, які визнаються і яких дотримуються члени певної спільноти. Іншими словами, сукупність людей здатна генерувати суспільний інтерес тільки тією мірою, в якій у неї присутнє почуття спільності.

На чому базується така спільність? Відповідь на дане питання була сформована ще на початку ХХ ст. у соціології в межах дискусій про соціальну інтеграцію, започаткованих Е. Дюркгеймом. Розвиваючи ідеї Г. Спенсера та досліджуючи соціальну поведінку людини в умовах поділу праці, вчений дійшов висновку, що суспільство не може ефективно функціонувати на принципах особистого інтересу, а ґрунтується на колективних (суспільних) нормах регуляції, які примусово організовують індивідуальну поведінку. У результаті слідування нормам виникають соціальні взаємозв'язки (солідарність) між індивідами, які були

роз'єднані процесами поділу праці. Така солідарність, на думку Е. Дюркгейма, може ґрунтуватися на ідентичності (механічна) або на колективних нормах, звичаях, ритуалах і діяльності координуючих органів, наприклад церкви, держави, професійних груп тощо (органічна). Остання характерна для тих суспільств, які мають більш розвинуті форми поділу праці. Ці ідеї увійшли до арсеналу інституціональної теорії, яка заклала норми в основу суспільних інститутів і на цьому ґрунті почала досліджувати особливості людських взаємодій у сфері економіки, політики й права. Теоретики-інституціоналісти довели, що спільність як результат досягнення взаємної згоди колективу людей щодо певних цілей ґрунтується на загальноприйнятих нормах, які є основним елементом інституціонального середовища. Останні виступають як приписи певної поведінки, які обов'язкові для виконання та які виконують функцію підтримання порядку в системі взаємодій.

Зауважимо, що з приводу впливовості норм у науці існує два основні підходи: економічний, в якому слідування нормі обирається як акт раціональної поведінки з точки зору досягнення більшої вигоди, і соціологічний, в якому норми певної спільноти нав'язуються індивіду ззовні та виступають детермінантом його поведінки. У нашому дослідженні ми дотримуємося погляду на норми, який розроблено в теорії французької школи інституціоналізму та вслід за її представниками вважаємо їх складовою раціональної поведінки індивідів. За такого підходу норма виступає передумовою для взаємної інтерпретації намірів і переваг індивідів, які є учасниками укладання угод. У ході здійснення трансакцій неринкового типу індивід повинен зрозуміти дії інших для того, щоб відреагувати на них відповідним чином і узгодити свої дії. Тоді слідування нормі стає для кожного окремого індивіда способом доведення до контрагента сигналів про свої наміри, рівно як і основою для розуміння намірів інших учасників угоди. Індивіди виконують вимоги норми не тому, що вони є абсолютними детермінантами їхньої поведінки, а для зменшення невизначеності у взаємодіях і, як наслідок, для досягнення своїх раціонально поставлених цілей [8].

У випадку виробництва суспільних благ ми не маємо можливості покладатися на цінові сигнали як спосіб координації. Суспільне виробництво неринкових товарів створює ситуацію, коли дії величезної кількості індивідів виявляються взаємозалежними: доступ одного суб'єкта до суспільного блага та його якість прямим і безпосереднім чином залежать від того, як себе поведуть інші індивіди. Оскільки в цю сферу залучається дуже велика кількість учасників взаємодій, то виникає проблема асиметричності інформації і, як наслідок, неможливість відслідкувати дії контрагентів. Саме тому в цій сфері такими важливими стають загальні орієнтири, похідні від широ-

ко розповсюджених угод, а також форми загальної оцінки, які здатні стати рамками в досягненні згоди.

Ці завдання з більшою легкістю виконуються в невеликій за розміром групі, в якій взаємна узгодженість виникає на ґрунті передбачуваних і зрозумілих практик. Як приклад можна навести форми персоніфікованого обміну. В цьому випадку угоди укладаються між людьми, які або знають один одного особисто, або мають можливість отримати достовірну інформацію про їх репутацію, або ж їм доступні сигнали про належність останніх до членства в певних спільнотах. Як зазначає А. Шастітко, іноді достатньо знаків, які вказують на контрагентів як людей, що належать до однієї й тієї ж групи – професійної, релігійної, національної, родинної тощо. Подібні знаки виконують роль фокальних точок, які підвищують вірогідність кооперативних (узгоджених) дій людей [9, с. 37]. Поглиблення поділу праці та все зростаюча спеціалізація, звичайно, звужують поширення персоніфікованих форм обміну, однак паралельно з цим породжують і нові форми взаємодії. Дж. Комонс, аналізуючи еволюцію торговельної й індустріальної систем американського капіталізму протягом декількох століть, на широкому теоретичному й емпіричному матеріалі продемонстрував зростання можливостей досягати цілей в організаціях, члени яких виховуються в дусі колективної ідентифікації та спільності.

Отже, як було продемонстровано, слідування загальноновизнаним нормам поведінки, яке більше розповсюджене в невеликих групах, робить дану спільноту більш однорідною та за рахунок цього створює значно більші можливості як для постанови колективної мети, так і для поєднання зусиль заради її досягнення. Це положення дозволяє нам окреслити межі взаємодії суб'єктів у виробництві суспільних благ і сприяння зростанню його ефективності.

Говорячи про місцеві, або локальні, блага, теоретики пов'язували ефективність їх виробництва з локалізацією в межах певної території (селища, міста), вбачаючи в цьому переваги порівняно із загальнонаціональним рівнем. Достатньо згадати в цьому відношенні теоретичні підходи А. Маршалла, Ч. Тібо, Дж. Стігліца й Е. Аткинсона. Однак слід зауважити, що мешканці окремих адміністративних одиниць далеко не завжди можуть вважатися дійсною спільнотою в точному розумінні даного терміна. Проживаючи на певній території, вони часто виявляються соціально роз'єднаними, сповідують різні цінності та по-різному реагують на формальні та неформальні норми. Як правило, у таких спільнотах відчувається дефіцит довіри до дій контрагентів, зменшується можливість постанови та досягнення загальних цілей і, як наслідок, збільшується вірогідність порушення норм і правил поведінки. Відповідно, ми є свідками відсутності підґрунтя для солідарності заради до-

сягнення колективних цілей. Тому для вирішення проблем ефективності виробництва суспільних благ важливою є не територіальна, а соціальна локальність, яку часто називають інституціональною [10]. На відміну від географічного (територіального) принципу, детермінованого місцем проживання індивідів, ми пропонуємо визначати малу групу – суб'єкта надання суспільних благ на певній території – з огляду на характер соціальних взаємодій, які встановлюються між її членами.

Виходячи з такої передумови розглянемо чинники, які сприяють встановленню між членами локальної спільноти таких відносин, котрі володіють ознаками інституціональної близькості. Перш за все, слід звернути увагу на той факт, що такі відносини можуть виникати як еволюційним шляхом, у ході пристосування до змін середовища існування індивідів, так і бути результатом їх свідомого вибору. Загальновідомі з історії способи організації суспільних робіт з покращення земель у державах Давнього Сходу; функціонування ремісничих цехів, торгових гільдій та комунальних об'єднань у містах середньовічної Європи; сімейний бізнес (за типом японських дзайбатсу), діяльність кооперативів та інших асоціацій – є прикладами еволюції відносин, які виникали між людьми в ході соціально-економічного розвитку. Серед таких відносин особливе місце займали добродійні організації, які надавали суспільні блага у сфері освіти й медицини, культури, місцевого будівництва тощо. Усі ці форми спільнот базувалися на інституціональній локальності, оскільки досягали високої ефективності саме за рахунок використання соціальних санкцій.

Р. Патнем описує виникнення таких спільнот на фоні історичного розвитку північної та південної частин Італії та переконливо доводить, що там, де широкого розповсюдження набули різного роду асоціації, значно ефективнішою була демократія, економічне зростання та рівень суспільного добробуту [11]. Вчений показує, що на італійській півночі в силу існуючих комунальних традицій, високого ступеня довіри та самодисципліни переважали такі форми громадянської участі, як будівництво лікарень і доріг, відкриття шкіл, фінансування місцевих хорівих колективів і оркестрів, а подекуди існувала навіть практика виплати меценатами заробітної плати місцевим чиновникам. Поряд із цим була розповсюджена традиція трудового обміну між сусідніми населеними пунктами. Отже, в цих районах домінувала громадянська участь, соціальна відповідальність та взаємна допомога, які сприяли їх економічному процвітання. Натомість на півдні Італії домінували авторитарні політичні інститути, встановлювалися вертикальні суспільні зв'язки, які породжували владну асиметрію, експлуатацію та залежність, соціально-політичними наслідками яких стало звуження кола взаємодій до

патронажу та клієнтелі – форми взаємодії, за якої суб'єкт, який є власником значних ресурсів, у тому числі й владних, здатен запропонувати захист іншій особі в обмін на її лояльність і підпорядкування. Внаслідок цього на півдні країни жителі були вимушені опиратися на «державні сили» як у підтриманні правопорядку, так і в інших сферах колективної діяльності. Таким чином, маємо два види спільнот (ті, що базуються на горизонтальних зв'язках взаємної солідарності, і ті, що ґрунтуються на вертикальних зв'язках залежності й експлуатації) та, відповідно, різні наслідки їх функціонування.

Виходячи з цих положень вважаємо за необхідне визначити суб'єкта надання локальних суспільних благ (малу групу) із принципу інституціональної локальності, яка є результатом існуючої спільності між людьми, що проживають на певній території, а саму спільність вважати закономірним наслідком дотримання загально визнаних норм і правил поведінки учасниками взаємодій. При цьому слід мати на увазі, що в економічній теорії з приводу поведінки малих груп існує дві точки зору. Підтримуючи аргументи на користь більш високих потенційних можливостей малих груп порівняно з великими, «не можна однозначно стверджувати, що соціальний і політико-адміністративний капітали використовуються індивідами виключно для досягнення суспільних цілей та підвищення ефективності функціонування організацій суспільного сектора» [12, с. 25].

О. Дугопольський [12] умовно поділяє індивідів на дві категорії: групи Р. Патнема, метою діяльності яких є досягнення суспільних вигід, співпраця та координація дій, і групи М. Олсон, котрі мають на меті задоволення власних інтересів, створюють і розподіляють блага виключно між членами клубу (лобістські організації, профспілки, фермерські кооперативи). Звернемо увагу, що і перші, і другі є малими групами, які володіють однаково сильними позиціями у спроможності виробити та досягти колективних цілей. Між їхніми членами існує спільність і взаємна згода, однак норми і правила взаємодії є принципово різними. Тому обрана нами інституціональна локальність як загальна вимога для групи – суб'єкта взаємодій у сфері виробництва локальних суспільних благ – має задовольняти умові спрямованості колективних дій на творення, а не відображати орієнтацію на перерозподільний ефект. Найважливішим ресурсом у досягненні необхідного соціально-економічного ефекту є достатній рівень соціального капіталу. Тому перед будь-яким суспільством, яке прагне досягти ефективності функціонування суспільного сектора, постає завдання нарощування його критичної маси.

Ця теза підтверджується дослідженнями, які здійснювалися в Україні під час реалізації проекту ЄС і ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» (2010–2011 рр.). Тренінги, візити на місця, діа-

логи та малі гранти (для проектів громад), відповідні інституційні механізми використовувалися в цьому проекті як інструменти для розбудови потенціалу громад впливати на рівень якості життя. Основним досягненням проекту, на думку дослідників, стала соціальна мобілізація жителів громад, яка привела до активізації «дрімаючого» потенціалу колективних дій і бажання людей допомогти самим собі. Зміни, що відбулися на ментальному рівні в мешканців охоплених проектом населених пунктів, привели до покращення показників соціального капіталу місцевих громад і знайшли прояв у посиленні соціальної активності, підвищенні рівня соціальної мобілізації задля спільного вирішення проблем місцевого соціально-економічного розвитку [13].

ВИСНОВКИ

Сучасні економічні теорія та практика стикаються з невирішеністю проблеми надання якісних суспільних благ, вбачаючи основну причину її існування в одночасних «провалах ринку та держави». Ринок, у силу відсутності умов досягнення приватної вигоди, недовиробляє суспільні блага, держава, в силу рентоорієнтованої поведінки урядовців, виробляє їх «занадто багато». Вирішення існуючої дилеми змінює акценти та переводить дослідження у сферу пошуку неринкових і недержавних способів координації індивідуальних інтересів, які є більш ефективними в генеруванні колективних дій. Одним із таких способів визнано громадську координацію, за якої економічні суб'єкти об'єднуються в одну спільноту та приймають на себе зобов'язання звуження варіантів дій до певного, етично виправданого набору. Механізмом узгодження діяльності суб'єктів за такої координації є слідування загально визнаним нормам і правилам поведінки.

Визнання існування різних способів координації економічних інтересів суб'єктів у царині виробництва суспільних благ, а також звернення до громадянської координації дозволяє звести діяльність суб'єктів, що проживають на одній території та споживають локальні суспільні блага, до взаємозв'язків, які характеризуються інституціональною локальністю. Отже, ефективність виробництва суспільних благ на певній території ставиться в залежність від критичної маси соціального капіталу: там, де більш розвинені соціальні зв'язки, панують норми довіри та колективістські цінності, більшою є й солідарність між членами групи, а також можливості діалогу з владою та контролю над її діями у виробництві локальних суспільних благ. За таких умов суттєво звужується поле реалізації рентоорієнтованої поведінки (фрирайдерство) та знижуються транзакційні витрати, пов'язані з контролем за виконанням угод. Усе дає підстави для звуження сектора надання суспільних благ до локального рівня, який визначається інституціональною близькістю суб'єктів, і перевести ряд товарів, які традиційно на-

давалися державою, у зону контролю та/або виробництва місцевими спільнотами. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Четверте всеукраїнське муніципальне опитування / Результати опитування, проведеного соціологічною групою «Рейтинг» від імені IRI, 20 січня – 10 лютого 2018 р. 213 с. URL: http://ratinggroup.ua/files/ratinggroup/reg_files/municipal_survey_2018_final_ua.pdf
2. Боуз Д. Либертарианство: история, принципы, политика / пер. с англ. А. Куряева. М. : Социум, 2014. 392 с.
3. Varian H. R. Markets for Public Goods? *Critical Review*. 1993. Vol. 7. Issue 4. P. 539–557. DOI: <https://doi.org/10.1080/08913819308443317>
4. Фавро О. Экономика организаций. *Вопросы экономики*. 2000. № 5. С. 4–17.
5. Акерлоф Дж., Крэнтон Р. Е. Экономика идентичности. М. : Карьера Пресс, 2011. 224 с.
6. Остром Э. Управляя общим. Эволюция институтов коллективной деятельности. М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. 447 с.
7. Самуэльсон П. Э. Общественные кривые безразличия // Вехи экономической мысли. Т. 4 : Экономика благосостояния и общественный выбор / под общ. ред. А. П. Заостровцева. СПб. : Экономическая школа. 2004, С. 135–164.
8. Тевено Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? *Экономическая социология*. 2001. Т. 2. № 1. С. 88–122.
9. Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил (экономический анализ). *Вопросы экономики*. 2002. № 1. С. 32–49.
10. Олейник А. Модель сетевого капитализма. *Вопросы экономики*. 2003. № 8. С. 132–149. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-8-132-149>
11. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М. : Ad Marginem, 1996. 287 с.
12. Длугопольський О. В. Реформування суспільного сектору економіки та нові підходи до управління публічними фінансами : монографія. Київ : ДНУ «Академія фінансового управління», 2012. 278 с.
13. Петрушенко Ю. М. Партиципативна модель управління та фінансування в міжнародних програмах технічної допомоги як фактор розвитку соціального капіталу територіальних громад. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2015. № 2. С. 31–37.

REFERENCES

- Akerlof, Dzh., and Krenton, R. E. *Ekonomika identichnosti* [The Economy of Identity]. Moscow: Karera Press, 2011.
- Bouz, D. *Libertarianstvo: istoriya, printsipy, politika* [Libertarianism: History, Principles, Politics]. Moscow: Soctsiium, 2014.
- “Chetverte vseukrainske munitsypalne opytuvannia” [The Fourth All-Ukrainian Municipal Poll]. Rezultaty opytuvannia, provedenoho sotsiolohichnoiu hrupoiu «Reitynh» vid imeni IRI, 20 sichnia – 10 liutoho 2018.

- http://ratinggroup.ua/files/ratinggroup/reg_files/municipal_survey_2018_final_ua.pdf
- Dluhopolskyi, O. V. *Reformuvannia suspilnoho sektoru ekonomiky ta novi pidkhody do upravlinnia publichnymy finansamy* [Reforming the Public Sector and New Approaches to Managing Public Finances]. Kyiv: DNNU «Akademiia finansovoho upravlinnia», 2012.
- Favro, O. “Ekonomika organizatsiy” [Economics of Organizations]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (2000): 4-17.
- Oleynik, A. “Model setevogo kapitalizma” [The Model of Network Capitalism]. *Voprosy ekonomiki*, no. 8 (2003): 132-149. DOI: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2003-8-132-149>
- Ostrom, E. *Upravlyaya obshchim. Evolyutsiya institutov kollektivnoy deyatelnosti* [Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action]. Moscow: IRISSEN; Mysl, 2010.
- Patnem, R. *Chtoby demokratiya srobotala. Grazhdanskiye traditsii v sovremennoy Italii* [For Democracy to Work. Civic Traditions in Modern Italy]. Moscow: Ad Marginem, 1996.
- Petrushenko, Yu. M. “Partysypatyvna model upravlinnia ta finansuvannia v mizhnarodnykh prohramakh tekhnichnoi dopomohy yak faktor rozvytku sotsialnoho kapitalu terytorialnykh hromad” [Participatory Model of Management and Financing in the International Programmes of Technical Assistance as a Factor of Community's Social Capital Development]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu*, no. 2 (2015): 31-37.
- Samuelson, P. E. “Obshchestvennyye krivyye bezrazlichiya” [Public Indifference Curves]. In *Vekhi ekonomicheskoy mysli, vol. 4. Ekonomika blagosostoyaniya i obshchestvennyy vybor*, 135-164. St. Petersburg: Ekonomicheskaya shkola, 2004.
- Shastitko, A. “Mekhanizm obespecheniya soblyudeniya pravil (ekonomicheskyy analiz)” [Rules Enforcement Mechanism (Economic Analysis)]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1 (2002): 32-49.
- Teveno, L. “Ratsionalnost ili sotsialnyye normy: preodolennoye protivorechiye?” [Rationality or Social Norms: Overcome Contradiction?]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 2, no. 1 (2001): 88-122.
- Varian, H.R. “Markets for Public Goods?” *Critical Review*, vol. 7, no. 4 (1993): 539-557. DOI: <https://doi.org/10.1080/08913819308443317>