

Ekonomiczne uwarunkowania sektora kultury

Adam Mateusz Suchecki

Współcześnie w badaniach i dyskusjach ekonomicznych rozważa się zagadnienia dotyczące powiązań pomiędzy rozwojem sektora produkcji dóbr materialnych a podażą usług niematerialnych. Odgrywają one coraz większą rolę w kształtowaniu wzrostu gospodarczego, zwłaszcza jeśli weźmie się pod uwagę nasilające się procesy konwergencji i globalizacji gospodarek światowych. Dotyczy to również sektora kultury, który często traktowany jest w sposób marginalny. Sektor kultury jest specyficznym działem gospodarki narodowej i wymaga innych narzędzi oceny ekonomicznej niż gospodarka jako całość oraz odmiennych instrumentów zarządzania podmiotami tego sektora. W jego przypadku różne też jest podejście do traktowania klasycznych kategorii ekonomicznych, jak zyski i straty.

Prezentowane w niniejszym artykule koncepcje oraz poglądy prekursorów i klasyków ekonomiki kultury zawierają również propozycje teoretycznych modeli umożliwiających zastosowanie ilościowych analiz ekonomicznych w odniesieniu do szeroko definiowanej kultury oraz podejmowanie racjonalnych decyzji. W artykule zaprezentowano modele Baumola i Bowena (1966), funkcję produkcji spektakli „na żywo”, model konsumpcji muzycznej, model alokacji czasu oraz wskazano na aktualne, wymagające dalszych badań problemy i dylematy ekonomiki kultury.

1. Wprowadzenie

We współczesnych badaniach i dyskusjach ekonomicznych, obok rozważań nad przyczynami i przebiegiem kryzysów ekonomicznych, analizuje się zagadnienia dotyczące powiązań pomiędzy rozwojem sektora produkcji dóbr materialnych a podażą usług niematerialnych. Usługi odgrywają coraz większą rolę w kształtowaniu wzrostu gospodarczego. Biorąc ponadto pod uwagę nasilające się procesy konwergencji i globalizacji gospodarek światowych, ekonomiczne problemy sektora usług nabierają obecnie coraz większego znaczenia.

Dotyczy to również sektora kultury, w którym różnorodne zorganizowane działania prowadzone są przy wykorzystaniu zasobów finansowych pozyskiwanych z różnych źródeł, dostępnych zasobów materiałowych oraz odpowiednich norm prawnych.

Sektor kultury w gospodarce narodowej ma charakter specyficzny i wymaga odmiennych narzędzi oceny ekonomicznej oraz instrumentów zarządzania. Różne też jest podejście do traktowania klasycznych kategorii ekonomicznych, jak zysk i strata.

Do niedawna w przeważającej części analiz ekonomiczno-społecznych można było spotkać się z traktowaniem sektora kultury w sposób marginalny w porównaniu z innymi sektorami gospodarki narodowej oraz z niedostrzeganiem wzajemnych zależności gospodarki i kultury.

Działania w zakresie kultury, a szczególnie działania artystyczne postrzegane były często jako hobbystyczny sposób spędzania wolnego czasu lub podnoszenie jakości życia w oderwaniu od otoczenia gospodarczego i powiązania z innymi sferami życia społecznego.

Podejście takie mogło wynikać z istnienia wielu definicji kultury i związanych z tym trudności w kwantyfikacji zjawisk kulturowych.

Dla celów analiz ekonomicznych najbardziej użyteczna jest definicja kultury w szerokim znaczeniu. Podstawę do takiego jej pojmowania stanowiła następujące stwierdzenie sformułowane przez E. P. Tylora: „Kultura, czyli cywilizacja, jest to złożona całość, która obejmuje wiedzę, wierzenia, sztukę, moralność, prawa, obyczaje oraz inne zdolności i nawyki nabyte przez ludzi jako członków społeczeństwa” (na podstawie: Kłoskowska 1980: 21).

Rozwinięcie tej definicji zaproponował wybitny socjolog polski J. Szczepański, który twierdził, że „kultura to ogół wytworów działalności ludzkiej, materialnych i niematerialnych wartości i uznawanych sposobów postępowania, zobiektywizowanych i przyjętych w dowolnych zbiorowościach, przekazywanych innym zbiorowościom i kolejnym pokoleniom” (Kietlińska 1995: 9). Według tej definicji kultura obejmuje zarówno ogół trwałych, a więc materialnych i niematerialnych wartości, wytworzonych w wyniku działalności ludzkiej, jak i ogół zachowań wyuczonych, historycznie uformowanych wzorów, które zostały przyswojone społecznie i uznane podczas procesu wzajemnych oddziaływań jednostki i grup społecznych, przekazywanych z pokolenia na pokolenie (Gajda 2004: 15–17).

Rozróżniając pojęcia kultury materialnej i niematerialnej, należy stwierdzić, iż produktem finalnym kultury są produkty zaspokajające szeroko rozumiane potrzeby materialne, a kultura niematerialna wytwarza zespół idei oraz dzieła sztuki podlegające społecznej wartości i akceptacji.

Zaobserwowane relacje zachodzące pomiędzy kulturą i gospodarką stały się przyczynkiem do powstania nowej dziedziny wiedzy – ekonomiki kultury. Zasadniczym celem badań w tym zakresie, podobnie jak w przypadku współczesnych nauk ekonomicznych, jest poszukiwanie nowych instrumentów ekonomicznych oraz zastosowań teorii odpowiednich do dziedzin z pozoru niespokrewnionych bezpośrednio z gospodarką.

We współczesnych badaniach teoretycznych i empirycznych dotyczących ekonomicznych aspektów funkcjonowania sektora kultury wskazuje się, że

różnorodne instytucje oraz ich organizacje działające w tym sektorze uczestniczą w tworzeniu produktu narodowego, generując jednocześnie zapotrzebowanie na materiały, sprzęt, aparaturę oraz wyspecjalizowany personel. Zaspokajają jednocześnie potrzeby społeczne mające również (w pewnej części) formę popytu rynkowego. Zakres funkcjonowania mechanizmu rynkowego uzależniony jest od systemu organizacyjnego sektora kultury oraz roli państwa w zaspokajaniu potrzeb kulturalnych społeczeństwa. Należy również zwrócić uwagę na fakt, iż potrzeby te zmieniają się w czasie i przestrzeni oraz uzależnione są od rozwoju ekonomicznego kraju i przyjętych kierunków polityki kulturalnej.

Prace badawcze z zakresu ekonomiki kultury prowadzone są od kilkunastu lat w krajach najbardziej rozwiniętych gospodarczo. W Polsce podobna problematyka podejmowana była sporadycznie i najczęściej dotyczyła problemów finansowania kultury (Kietlińska 1995, Ilczuk 2002).

Wzrost zainteresowania rezultatami tego typu badań wynikał z jednej strony z konieczności rozwiązywania różnorodnych problemów określonych w Narodowych Strategiach Rozwoju Kultury, a z drugiej strony z procesu transformacji gospodarki polskiej

Zasadniczym celem niniejszego opracowania jest przybliżenie czytelnikowi podstawowych problemów współczesnej ekonomiki kultury w oparciu o wybrane pozycje literatury światowej i krajowej oraz wyniki badań prowadzonych przez autora.

2. Źródła współczesnej ekonomiki kultury

Zainteresowania ekonomicznymi aspektami kultury miały swój początek pod koniec XIX wieku, kiedy to kolekcjoner dzieł sztuki i wybitny ekonomista Alfred Marshall w swoim dziele *Principles of Economics* w 1890 roku sformułował tezę, iż „(...) niemożliwa jest ocena takich przedmiotów jak obrazy mistrzów lub rzadkie monety dopóki są jedynymi w swoim rodzaju, nie mając ani ekwiwalentu, ani konkurenta” (Marshall 1890: 391; na podstawie: Benhamou 2004: 3). Zgodnie z ekonomiczną teorią rynku wyrazem takiej oceny użyteczności dzieł sztuki mogłaby być ich cena sprzedaży.

Biorąc jednak pod uwagę fakt, iż użyteczność dzieła może wynikać z niezwykłego wrażenia spowodowanego satysfakcją z podziwiania zjawiska, ustalona cena sprzedaży w rzeczywistości może nie odzwierciedlać prawdziwej wartości dzieła. Taką sytuację można zaobserwować na rynku dzieł sztuki, na którym cena wybitnego dzieła sztuki jest zdecydowanie wyższa od jego reprodukcji. Zdarzają się i takie sytuacje, w których cena doskonałej kopii dzieła wielkiego mistrza jest równie wysoka jak cena samego dzieła. Stąd powstaje problem oceny ryzyka zawartego w cenie równoważącej sprzedaż. Dylemat ten starali się rozwiązać ekonomiści, którzy sami byli artystami lub kolekcjonerami sztuki, stwarzając tym samym podstawy teorii ekonomiki sztuki.

Do rozwoju tej dziedziny ekonomii klasycznej przyczynili się również tacy ekonomiści jak Adam Smith i David Ricardo, którzy również byli zapałonymi kolekcjonerami dzieł sztuki. W swoich pracach wykazywali, że nakłady (koszty, wydatki) na dzieła sztuki mają związek nie tylko z aktywnym wykorzystaniem wolnego czasu przez pewne grupy społeczeństwa, ale także z tworzeniem bogactwa narodu.

Za nowatorskie podejście do ekonomiki sztuki można uznać poglądy A. Smitha, który traktował kulturę jako szczególny obszar pracy nieprodukcyjnej, twierdząc, iż wszystkie dzieła sztuki, podobnie jak recytacja aktora czy akordy muzyka, znikają w tym samym czasie, co ich wytworzenie. Podkreślał również szczególny charakter pracy artystycznej, która potrzebuje długotrwałych inwestycji i generuje wysokie koszty. Uważał również, że edukacja w dziedzinie sztuki jest jeszcze bardziej długotrwała i bardziej kosztowna, a także wymaga bardzo wysokich uzdolnień. Stąd wynika głoszony przez niego pogląd, iż wynagrodzenie za pracę nieprodukcyjną powinno być znacznie wyższe niż w innych dziedzinach gospodarki.

Solidne podstawy do analiz ekonomicznych w sferze kultury stworzył John Maynard Keynes, ekonomista, matematyk oraz kolekcjoner dzieł sztuki i znawca malarstwa, proponując w swoich pracach różne metody możliwe do zastosowania w jego czasach. Jako kolekcjoner dzieł sztuki, wraz z wielkimi mecenasami, brał udział w tworzeniu prywatnych zbiorów dzieł sztuki oraz współfinansował kasy gwarantujące artystom uzdolnionym, ale jeszcze niezbyt dobrze znanym, dochód umożliwiający im egzystencję.

W latach 20. XX wieku nie było jeszcze dostatecznych podstaw do upowszechniania analiz ekonomicznych sektora kultury. Natomiast coraz częściej pojawiały się koncepcje dające podwaliny rozwojowi ekonomiki kultury. Koncepcje te dotyczyły badań wpływu efektów zewnętrznych, inwestycji długoterminowych na rozwój kultury, specyfikacji wynagrodzeń uwzględniającej w sposób wyraźny stopień niepewności (ryzyka wykonywania zawodu), rosnącej krańcowej użyteczności dzieł sztuki oraz ważnej roli mecenatu publicznego i/lub prywatnego.

Zaawansowane badania z zakresu ekonomiki kultury i sztuki zostały zapoczątkowane przez Williama Baumola i Williama Bowena w roku 1966, którzy w swoim eseju zwrócili uwagę na problem „znikania sztuk żywych” pomimo ich dotowania. Do tej kategorii kultury zaliczane są koncerty muzyczne, przedstawienia teatralne i operowe oraz taniec i balet określane mianem „*performing arts*” (Baumom, Bowen 1966).

Kolejnym etapem rozwoju ekonomiki kultury i sztuki były prace prowadzone w latach 70. XX wieku przez instytucjonalistów amerykańskich, którzy sformułowali teorie uzasadniające ważność sztuki w życiu ekonomicznym. Niewątpliwym wpływ na rozwój tych teorii miały prace Johana Galbraitha oraz Kennetha Bouldinga.

John Galbraith w 1973 roku w swojej pracy zatytułowanej *Economics and the Public Purpose* wykazał, iż sztuka wywiera poważny wpływ na wzrost

ekonomiczny. Natomiast trzy lata później ukazało się dzieło K. Bouldinga *Ecodynamics: A New Theory of Social Evolution* (1978), w której autor zalecał traktowanie sztuki jako środka kreowania i obiegu informacji.

Przełom w zainteresowaniach ekonomicznymi aspektami kultury i sztuki spowodowała konferencja zorganizowana w 1983 roku przez Arts Council w Londynie. Tematem przewodnim tej konferencji było poszukiwanie odpowiedzi na przewrotne pytanie: „dlaczego artysta i ekonomista muszą się spotkać?”. Częściowych odpowiedzi na to pytanie można poszukiwać w pracach Gary’ego Beckera, Alana Peacocka oraz twórców tak zwanej szkoły Public Choice, którzy przyczynili się do stworzenia współczesnej ekonomiki kultury, jako działu nowoczesnej mikroekonomii.

G.S. Becker oraz G.J. Stigler w pracy *Degustibus non est disputandum* (1977: 76–90) zaprezentowali teorie odnoszące się do konsumpcji dóbr, na które gusty konsumentów uzależnione są od czasu. Wykazali również, że współczesne kultury zachowują racjonalność i umiarkowanie w jej finansowaniu, uwzględniając konsumpcyjny charakter dóbr. Natomiast Peacock, Shoesmith i Miller (1983) wskazywali na konieczność subwencji publicznej w takie dziedziny sztuki „żywej”, jak muzyka, teatr, opera czy taniec, uzasadniając wysokimi kosztami jakie ponoszą gospodarstwa domowe na ich zakup. W swoich badaniach wykazali, iż gospodarstwa domowe ponoszą wyższe koszty na teatr (15,1%) i taniec (15,2%) niż na operę (13,8%) i muzykę (13,5%). Ponoszenie przez gospodarstwa domowe zbyt wysokich kosztów na spektakle i brak pomocy ze strony państwa może w konsekwencji doprowadzić do zanikania sztuk żywych. Na ten problem zwracali również uwagę Baumol i Bowen.

Nasilające się procesy globalizacji, internacjonalizacji gospodarek wpływają również na szybsze przenikanie kultur. Współczesne procesy konwergencji przyczyniły się również do wzrostu zainteresowania wynikami badań dotyczących ekonomicznych uwarunkowań kultury i sztuki oraz jej wpływu na wzrost ekonomiczny i konkurencyjność regionów.

Podjęto również starania sprecyzowania obszarów badawczych ekonomiki kultury, powołując na konferencji w 1992 roku międzynarodową organizację *Association of Cultural Economics International* oraz ustanawiając kwartalnik „Journal of Cultural Economic Literature”, w którym prezentowane są rezultaty współczesnych badań.

Na łamach tego czasopisma w 1994 roku ukazała się publikacja Davida Throsby’ego (Throsby 1994: 1–29). Przedstawił w niej trzy zasadnicze czynniki, które należy brać pod uwagę dokonując ekonomicznych analiz sektora kultury. Zaliczył do nich:

- wcześniejsze rozpoznanie strumieni dochodów i poziomu zatrudnienia,
- potrzeby w zakresie ewaluacji decyzji kulturalnych, oraz
- aspekt teoretyczny polegający na rozwoju teorii ekonomii uwzględniającej nowe obszary dociekań naukowych, takich na przykład jak ekonomika organizacji czy ekonomika informacji i niepewności.

W swoich rozważaniach uwzględniał poglądy głoszone od 1976 roku przez Marka Blauga orzekające, iż ekonomiki kultury i sztuki tworzą pewien rodzaj obszaru eksperymentalnego ważnego z punktu widzenia koncepcji ekonomik fundamentalnych.

Teorie głoszone przez C.D. Throsby'ego, których syntezę znaleźć można w jego nowszej książce pt. *Economics and Culture* (2001), wniosły znaczący wkład w rozwój współczesnej ekonomiki kultury. Do tej pory są one jednak kontrowersyjne¹. Problematyka wielu różnych konferencji dotyczących ekonomicznych uwarunkowań kultury wskazuje, że pomimo oczywistego rozwoju tej dziedziny wiedzy, pozostaje ona nadal w swym początkowym stadium rozwoju.

3. Wybrane modele teoretyczne jako narzędzia ilościowej analizy ekonomicznej

Prezentowane w niniejszym artykule koncepcje oraz poglądy prekursorów i klasyków ekonomiki kultury zawierają również propozycje teoretyczno-matematycznych modeli umożliwiających zastosowanie ilościowych analiz ekonomicznych w odniesieniu do szeroko definiowanej kultury oraz podejmowanie racjonalnych decyzji. Poniżej prezentowane są najczęściej cytowane w literaturze przykłady formalizacji hipotez teoretycznych ekonomiki kultury i sztuki.

3.1. Model Baumola i Bowena (1966)

Geneza powstania tego modelu związana jest ze zleceniem w 1965 roku przez fundację Forda Baumolowi i Bowenowi dokonania oceny niekorzystnej sytuacji finansowej teatrów na Broadway'u. Ograniczenie liczby przedstawień groziło zamknięciem teatrów posiadających największą liczbę miejsc i ponoszeniem kosztów stałych nie mniejszych, niż gdyby odbywały się spektakle.

Punktem wyjścia koncepcji Baumola i Bowena było zbudowanie modelu wzrostu dla dwóch różnych sektorów. Jeden z sektorów został nazwany „archaicznym” i charakteryzował się niemożliwością wzrostu produktywności. W drugim, „progresywnym” sektorze zakładano możliwości wzrostu produktywności dzięki wprowadzaniu innowacyjności. Autorzy tego modelu sformułowali trzy podstawowe hipotezy (na podstawie: Benhamou 2004: 30).

1. Gospodarka podzielona jest na dwa sektory. W sektorze 1. („archaicznym”), w którym pojawiają się spektakle na żywo, produktywność pracy jest stała albo charakteryzuje się słabym wzrostem, a ilość pracy nie może być zmniejszona bez zmiany produktu. Ilość pracy zatrudnionych i wielkość otrzymanej produkcji w momencie t są oznaczone przez $L_{1,t}$ i $Y_{1,t}$:

$$Y_{i,t} = a L_{1,t}$$

W sektorze 2. („postępowym”) ilość pracy zatrudnionych oraz wielkość produkcji otrzymane w momencie t są oznaczone odpowiednio przez $L_{2,t}$ i $Y_{2,t}$, a r to stopa wzrostu produktywności pracy. Mamy tutaj zależność:

$$Y_{i,t} = b L_{2,t}[1+r]^t,$$

(a i b są stałymi).

2. Koszty produkcji związane są jedynie z kosztami płacowymi $W_{1,t}$ i $W_{2,t}$ i ewoluują w tym samym rytmie i w tym samym kierunku co produktywność pracy w sektorze nowoczesnym:

$$W_{1,t} = W_{2,t} = W_t = W[1+r]^t.$$

Koszty relatywne (koszty pracy na jednostkę produktu) są następujące:

w sektorze 1:
$$C_1 = \frac{W_1 L_{1,t}}{Y_{1,t}} = \frac{W(1+r)^t L_{1,t}}{a L_{1,t}} = \frac{W(1+r)^t}{a};$$

w sektorze 2:
$$C_2 = \frac{W_2 L_{2,t}}{Y_{2,t}} = \frac{W(1+r)^t L_{2,t}}{b L_{2,t} (1+r)^t} = \frac{W}{b}.$$

Koszty pracy na jednostkę produkcji w sektorze 1 rosną ciągle w czasie, a w sektorze 2 pozostają stałe.

3. Popyt na spektakle „na żywo” jest elastyczny – każda podwyżka cen powoduje redukcję frekwencji widzów. Jeżeli ceny produktów w dwóch sektorach są proporcjonalne do ich kosztów:

$$P_1 = \alpha C_1 \text{ oraz } P_2 = \beta C_2 \text{ to: } \frac{P_1 Y_1}{P_2 Y_2} = \frac{\alpha C_1 Y_1}{\beta C_2 Y_2} = c$$

lub:
$$\frac{C_1 Y_1}{C_2 Y_2} = \frac{W(1+r)^t L_{1,t}}{W(1+r)^t L_{2,t}} = \frac{L_{1,t}}{L_{2,t}} = K_0 \text{ oraz } \frac{Y_1}{Y_2} = \frac{a L_{1,t}}{b(1+r)^t L_{2,t}} = \frac{a K_0}{b(1+r)^t}.$$

Kiedy rośnie t to $\frac{Y_1}{Y_2}$ maleje, a kiedy $t \rightarrow \infty$ to $\frac{Y_1}{Y_2} \rightarrow 0$.

Produkcja w sektorze 1. ciągle maleje. Jeżeli władza publiczna interweniuje w celu utrzymania przy życiu sektora 1. archaicznego, to działanie tego sektora stanowi zagrożenie wzrostu ekonomicznego gospodarki.

W konkluzji stwierdzono, iż warunkiem koniecznym rozwoju sztuki „żywej” jest jej współfinansowanie przez państwo. Porównanie zmian kosztów przypadających na jednego widza lub cen biletów z ogólnym poziomem cen pozwala na weryfikację empiryczną tego modelu. Model Baumola i Bowena był już wielokrotnie weryfikowany empirycznie w oparciu o dane statystyczne dotyczące teatrów, orkiestr, oper i baletów².

3.2. Funkcja produkcji spektakli „na żywo”

Inną propozycję modelu związaną z produkcją spektakli na żywo jest opisana przez Throsby’ego w 1994 roku funkcja produkcji przedstawień. Z reguły organizacją takich przedsięwzięć zajmują się wyspecjalizowane firmy, które – podobnie jak przedsiębiorstwa przemysłowe – powinny przestrzegać zasad racjonalnej gospodarki.

Przedsiębiorstwo zajmujące się organizacją imprez artystycznych musi określić liczbę spektakli, długość sezonu dla każdego rodzaju produkcji artystycznej w danym okresie, biorąc pod uwagę ustaloną pojemność sali v .

Przyjmując oznaczenia:

y_{ij} – liczba widzów na i -tym przedstawieniu j -tej produkcji przy warunku $y_{ij} < v$;

L^s, K^s – nakłady pracy i kapitału wymagane dla przygotowanie danej produkcji (próby, dekoracje),

L^r, K^r – nakłady pracy i kapitału wymagane dla jednego przedstawienia danego spektaklu;

ogólną liczbę widzów można zapisać jako funkcję produkcji:

$$y_i = y(L_j^s, K_j^s, m_j, q_i).$$

Liczba przedstawień j -tej produkcji określona jest również jako funkcja nakładów pracy i kapitału:

$$m_j = m(L_j^r, K_j^r)$$

q_i – zawiera elementy związane z jakością j -tej produkcji przy warunkach, że:

$$\frac{\partial y_j}{\partial m_j} > 0; \quad \frac{\partial^2 y_j}{\partial m_j^2} < 0.$$

Oznacza to, iż zwiększenie długości sezonu może powodować redukcję liczby widzów.

3.3. Model konsumpcji muzycznej

W rozważaniach ekonomicznych odbiorca dzieł sztuki traktowany jest jak konsument, którego charakteryzują określone preferencje i gusta, a jego zachowania i decyzje można opisać wykorzystując odpowiednie elementy ekonomicznej teorii wyboru konsumenta. Przyjmując takie analogie, G. Becker i G. Stigler (1977) zaproponowali model konsumpcji muzycznej.

Konsument zorientowany i logicznie zgodny ze swoimi gustami produkuje przyjemność, którą wyciąga ze swojej konsumpcji kultury. Składowymi tej funkcji produkcji są budżet, czas, kapitał ludzki oraz pewna liczba dóbr rynkowych. Przykładowo, słuchanie muzyki wymaga czasu i materiału, na którym muzyka jest nagrywana, oraz pewnego doświadczenia pozwalającego zorientować się w zbiorze dzieł i lepiej ocenić wybrane utwory. Konsumpcja muzyczna wymaga więc wykształcenia, umiejętności postępowania, które są zdobywane w całym okresie procesu praktykowania: im dłużej konsument słucha muzyki, tym bardziej doskonalą się jego subtelność słuchania, a przyjemność związana z poświęceniem godziny na słuchanie muzyki okazuje się większa.

Wzrost krańcowej użyteczności, co wydaje się być aberracją ekonomiczną, daje się wytłumaczyć w ramach paradygmatu neoklasycznego: jednostka jest coraz bardziej skuteczna (wydajna) i użyteczność, którą wytwarza, wzrasta coraz szybciej dzięki powiększaniu się własnej produktywności.

Użyteczność, albo satysfakcja, podmiotu ekonomicznego wynika z produkcji i konsumpcji różnych dóbr Z_i oraz dobra M , które reprezentuje ilość przyjemności muzycznej wytwarzanej i konsumowanej:

$$U = u(M, Z_1, \dots, Z_n).$$

Dobra Z_i są produkowane przez gospodarstwa domowe w oparciu o nakłady: czas, kapitał ludzki, dobra (towary i usługi) kupowane na rynku.

Zmienna M jest dodatnio związana z dwiema zmiennymi (hipoteza efektu korzyści wpływu konsumpcji z poprzednich okresów na konsumpcję aktualną):

- czas poświęcony poprzednio na słuchanie muzyki t_m ;
- wykształcenie, kapitał ludzki (S_m), który faworyzuje to słuchanie jako przyjemność.

W rezultacie mamy zależność:

$$M = m(t_m, S_m);$$

gdzie zakłada się:

$\partial M / \partial t_m > 0$: im więcej czasu poświęconego na słuchanie muzyki, tym bardziej wzrasta produktywność tego dobra (krańcowa skłonność

do konsumpcji muzyki względem czasu słuchania jest dodatnia),

$\partial M / \partial S_m > 0$: im wyższe jest wykształcenie słuchacza, tym większa jest osiągnięta satysfakcja (krajowa skłonność do słuchania muzyki względem wykształcenia jest dodatnia) oraz:

$$\partial^2 M / \partial t_m \partial S_m > 0.$$

Autorzy koncepcji wprowadzili następnie efekt opóźnień czasowych do modelu dla uwzględnienia wpływu czasu poświęconego muzyce w przeszłości do chwili obecnej na aktualny poziom przyjemności. Kapitał ludzki w momencie j -tym wynika z akumulacji doświadczenia:

$$S_{mj} = h(M_{j-1}, M_{j-2}, \dots, E_j)$$

przy założeniu pozytywnego wpływu M_{j-r} na S_{mj} : $\partial S_{mj} / \partial M_{j-r} > 0$, oraz z działania składowej E_j , który mierzy efekt edukacji i innych elementów kapitału ludzkiego na możliwości danej jednostki w ocenianiu muzyki.

3.4. Model alokacji czasu

Wykorzystując poglądy prekursorów ekonomiki sztuki dotyczące kształtowania wynagrodzeń artystów, które uwzględniałoby specyfikę edukacji i zawodu oraz umiejętności, D. Throsby w 1994 roku zaproponował również teoretyczny model alokacji czasu pracy artystycznej. Przyjął on następujące założenia.

Artysta poszukuje możliwości maksymalizacji czasu, który poświęca na pracę artystyczną (oznaczoną L^a), jednak ta praca nie wystarcza mu dla zapewnienia pokrycia potrzeb elementarnych (Peacock, Rizzo 1994). Przeznacza więc część swojego czasu na pracę zapewniającą mu możliwość zakupu niezbędnych dóbr w maksymalnej ilości x^* . Pozostały swój czas woli on poświęcić na działalność artystyczną, nawet jeżeli efekty tej aktywności są gorzej wynagradzane w porównaniu z pracą zarobkową w innych dziedzinach.

Przyjmując oznaczenia:

$(1-L^a)$ – czas pracy poza artystycznej wynagradzany według stawki płac w^n ,

w^a – stawka wynagrodzenia pracy artystycznej,

p^x – ceny x dóbr zakupywanych na rynku,

artysta poszukuje maksimum warunkowego funkcji użyteczności:

$$U = u(L^a, x)$$

przy warunku:

$$w^a L^a + w^n (1-L^a) - p^x x = 0.$$

Z powyższego wynika, że:

$$L^a = \frac{w^n - p^x x}{w^n - w^a}$$

przy warunku, że:

$$\frac{\partial L^a}{\partial w^n} = \frac{p^x x - w^a}{(w^n - w^a)^2} > 0.$$

Kiedy zarobki z działalności poza artystycznej wzrastają, to ilość czasu poświęconego na aktywność artystyczną może być zwiększona. Jest to efekt odwrotny w porównaniu z przewidywaniami wynikającymi z teorii tradycyjnej ekonomiki pracy. Wynika to z hipotezy limitu potrzeb i dóbr nieartystycznych.

Throsby testował ten model na podstawie danych zebranych w Australii w okresie 1986-1987. Dla 80% artystów stwierdzono, że zarobki „artystyczne” były niższe niż dochody otrzymywane z innej aktywności zarobkowej. Pomimo tej różnicy w zyskowności 66% artystów preferowało poświęcić maksimum czasu na aktywność artystyczną. Gdy „zarobki artystyczne” są wyższe lub równe pozostałym (z innej działalności), 80% artystów poświęca cały czas dla swojej sztuki (Peacock, Rizzo 1994).

4. Dylematy ekonomiki kultury

Różnorodność problemów związanych z funkcjonowaniem sektora kultury i prezentowanych w literaturze światowej wynika z faktu, że obszar tematyczny ekonomiki kultury nie jest jeszcze dobrze zdefiniowany. Ponadto problematyka ta znajduje się na pograniczu różnych dziedzin, wśród których należy wymienić historię sztuki, filozofię sztuki, socjologię, prawo, zarządzanie i ekonomię.

Problemy, jakie nurtują ekonomistów, sprowadzają się najczęściej do poszukiwania odpowiedzi na następujące pytania:

- dlaczego dzieła sztuki wybitnych mistrzów są bardzo drogie, a kopie tych dzieł tanie i jakie czynniki decydują o kształtowaniu się cen kupna/sprzedaży,
- dlaczego narodowe i publiczne muzea nie powinny sprzedawać dzieł ze swych kolekcji,
- dlaczego niektóre budynki i budowle powinny być chronione przed degradacją dla dobra przyszłych pokoleń,
- dlaczego sztuka wymaga mecenatu publicznego i/lub prywatnego,
- dlaczego „gwiazdy” kultury zarabiają tak dużo w porównaniu z innymi,
- dlaczego dzieła sztuki powinny być objęte prawem autorskim,
- jaki wpływ na rozwój kultury i gospodarki wywiera edukacja artystyczna.

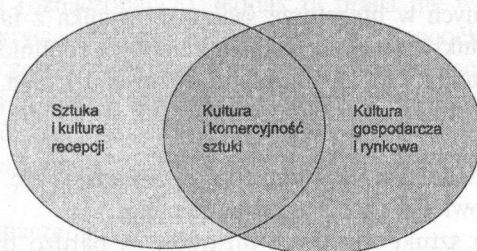
Z przedstawionych wcześniej rozważań wynika, że analizy ekonomiczne szeroko rozumianej kultury wymagają rozróżnienia pomiędzy sztukami

żywymi (muzyka, teatr, opera, taniec), sztukami wizualnymi (malarstwo, rzeźba, instalacje) i dziedzictwem kulturowym (muzea, zabytki). W praktyce przestrzeganie tak jednoznacznego podziału jest często niemożliwe głównie z powodu tendencji poszczególnych składników do przenikania się (Ginsburgh 2001), co wyraźnie uwidacznia się np. w galeriach sztuki, gdzie wystawiana jest sztuka „performance” i video.

Obecnie obserwuje się tendencję do badania efektywności ekonomicznej tzw. „przemysłów” kultury, w skład których wchodzi: wydawnictwa książkowe i fonograficzne, kinematografia oraz media. Każdy z tych przemysłów kształtuje swój własny segment rynku, a więc z ekonomicznego punktu widzenia jest łatwiejszy do badania i najczęściej funkcjonuje na zasadach komercyjnych.

Peter Bendixen (Bendixen 2001: 49) twierdzi, iż „(...) obszary sztuki i gospodarki wydają się samodzielnymi płaszczyznami społeczeństwa. Każda z nich wykształciła indywidualne orientacje wartości i praktyk, które podkreślają ich odrębność”. Ponadto niezbędne jest „(...) rozróżnienie pomiędzy ogólnym pojęciem kultury, które jako struktura wartości odnosi się do całego społeczeństwa i specyficznych aspektów kultury z obszaru sztuki oraz jej zakresu działania w gospodarce”. Przenikanie się tych dwóch obszarów oraz sferę jednoczącą sztukę i komercję można przedstawić graficznie (rys. 1).

Kultura jako ogólny system wartości socjalnego
i indywidualnego kształtowania życia



Rys. 1. Kultura jako ogólny system wartości socjalnego i indywidualnego kształtowania życia. Źródło: Bendixen P., 2001, *Wprowadzenie do ekonomiki kultury i sztuki*, Kraków, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, s. 49.

Komercyjność sztuki powoduje, że celem działania przemysłu kultury jest maksymalizacja zysku. Natomiast ocena działalności artystycznej nie mieszczącej się w kategoriach przemysłu kultury wymaga zastosowania specyficznych narzędzi analizy ekonomicznej.

Współczesny przemysł kultury stanowi ważny element gospodarki narodowej. Z jednej strony instytucje kultury funkcjonujące na zasadach komercyjnych finansowane są przez rynek w sposób bezpośredni, z drugiej strony

działają instytucje, które muszą być finansowane z budżetu państwa. Funkcjonowanie instytucji kultury o charakterze publicznym wymaga od gospodarki wysokich zdolności finansowych. O ogromnym obciążeniu finansowym gospodarki świadczy fakt, iż w krajach wysoko rozwiniętych ekonomicznie dodatkowe środki na finansowanie kultury pozyskiwane są z mecenatu, od sponsorów i korporacji.

Myślenie w kategoriach ekonomiki kultury powinno obejmować zarówno komercyjną gospodarkę kulturalną, jak również warunki dla pracy instytucji kultury o charakterze społecznym spoza sfery komercji. Podstawowym założeniem ekonomiki kultury jest nierealność oddzielenia obszaru gospodarki od kultury z powodu wzajemnych powiązań tych dwu sfer (Bendixen 2001: 17–19).

Wymogi ekonomiczne i społeczne wymuszają racjonalizowanie działań artystycznych i odbioru społecznego oraz sposobów zarządzania uwzględniających specyfikę celów.

W procesie zarządzania w sferze kultury wyróżnia się trzy etapy.

Etap pierwszy obejmuje proces twórczy, polegający na stworzeniu warunków do dokonania przełomowego odkrycia. Wymaga to przygotowania warunków do reagowania na potrzeby twórców w sposób elastyczny i zróżnicowany.

Drugi etap to włączenie organizacji powołanych do realizacji procesów twórczych w zarządzanie według normalnych reguł.

Natomiast w trzecim etapie tworzy się relacje danej organizacji z otoczeniem, wykorzystując do tego celu tradycyjną analizę SWOT. Sformułowana według tej zasady odpowiednia strategia powinna umożliwić wykorzystanie wszystkich szans i mocnych stron danej organizacji przy jednoczesnym zneutralizowaniu zagrożenia (Borowiecki 2005: 83-89).

Pomimo tego, że procesy zarządzania w sferze kultury odbywają się na podobnych zasadach jak w innych sferach gospodarki, należy pamiętać o specyfice tego sektora. Częstokroć celem nadrzędnym działalności kulturalnej nie jest maksymalizacja zysku, lecz osiągnięcie pewnego efektu artystycznego oraz swego rodzaju oddźwięku społecznego. Osoba zarządzająca przedsięwzięciem artystycznym powinna w swych działaniach, mających charakter racjonalizatorski, uwzględniać też cele pozaekonomiczne. Ze względu na swoją specyfikę kultura w procesach zarządzania powinna być traktowana jako system funkcjonalny, a nie jak kolejny publiczny dział gospodarki.

Koncepcja traktowania kultury jako systemu funkcjonalnego wymaga określenia strategicznych obszarów działania, uwzględnianych w polityce kulturalnej państwa. W Polsce dążenia te uwidoczniły się w opracowanych pięciu Narodowych Programach Kultury. Programy te obejmowały:

- czytelnictwo i sektor książek – „Promocja czytelnictwa i rozwój sektora książki”,
- instytucje artystyczne i promocję twórczości – „Rozwój instytucji artystycznych”,

- sztukę współczesną – „Znaki czasu”,
- dziedzictwo kulturowe – „Ochrona zabytków i dziedzictwa kulturowego”,
- szkolnictwo artystyczne i promocję młodych twórców – „Wspieranie debiutów i rozwój szkół artystycznych. Program *Maestria*”.

Zadania zawarte w „Narodowej Strategii Rozwoju Kultury” i we wstępnym Narodowym Planie Rozwoju na lata 2007–2013 tworzą uporządkowaną, spójną strukturę o wzajemnej zgodności jej poszczególnych elementów (Borowiecki 2005: 45).

Narodowa Strategia Rozwoju Kultury opracowana na lata 2004–2020 określa cele strategii i możliwości jej finansowania, również poprzez fundusze strukturalne. Prace nad jej przygotowaniem zapoczątkowały bardzo ważny etap w zarządzaniu kulturą, czyli jak pisze Borowiecki: „(...) przejście od zarządzania kulturą *at hoc* do zarządzania strategicznego” (Borowiecki 2005: 46). Jako priorytetowy cel przyjęto zrównoważenie rozwoju kultury w regionach przy uwzględnieniu założeń Narodowego Planu Rozwoju. Realizacja celów została powierzona jednostkom samorządu terytorialnego. Podstawą o ubieganie się o środki finansowe Ministerstwa Kultury są opracowane na lata 2004–2020 programy operacyjne, których do chwili obecnej opracowano 14.

Cele strategiczne programu powinny umożliwić stworzenie warunków do wzrostu konkurencyjności regionów i znaczenia kultury jako czynnika rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju.

Opracowane strategie wyznaczają nowe kierunki badań w zakresie ekonomii i zarządzania, a także dają podstawę do rozwoju nowej dziedziny wiedzy, jaką jest ekonomika kultury.

Informacje o autorze

Mgr Adam Mateusz Suchecki – Uniwersytet Łódzki. E-mail: adamatsu@wp.pl

Przypisy

- ¹ Por. np. krytyczną recenzję tej książki Sh. Ritenoura (Ritenoura 2003).
- ² Zob. zestawienie testów empirycznych prawa Baumola dokonane przez Benhamou (Benhamou 2004: 31).

Bibliografia

- Baumom, W. J. i W.G. Bowen. 1966. *Performing Arts. The Economic Dilemma*, Cambridge, Mass: MIT Press.
- Becker, G. S. i G. J Stigler. 1977. *Degustibus non est disputantum. American Economic Review*, vol. 67, nr 2, s. 76-90.
- Bendixen, P. 2001. *Wprowadzenie do ekonomiki kultury i sztuki*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

- Benhamou, F. 2004. *L'économie de la culture*, Paris: La Découverte.
- Borowiecki, R. (red) 2005. *System regulacji w kulturze – finansowanie, zarządzanie, współdziałanie*, Kraków: Oficyna Wydawnicza ABRYS.
- Boulding, K. 1978. *Ecodynamics: A New Theory of Societal Evolution*, Beverly Hills, California: Sage Publications.
- Gajda, J. 2004. *Antropologia kulturowa*, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Galbraith, J. 1973. *Economics and the Public Purpose*, Nowy Jork: New American Library.
- Ginsburgh, V. A. 2001. The Economics of Art and Culture. w: Samuelson N. i P. Baltes (red.) *International Encyclopedia of the Social and Behavioural Science*. Amsterdam: Elsevier.
- Ilczuk, D. 2002. *Polityka kulturalna w społeczeństwie obywatelskim*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Kietlińska, K. 1995. *Finansowanie kultury*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Kłoskowska, A. 1980. *Kultura masowa*, Warszawa: PWN.
- Marshall, A. 1890. *Principles of Economics*, Londyn: Macmillan and Co.
- Peacock, A. i I. Rizzo (red.) 1994. *Cultural Economics and Cultural Policy*, Dordrecht: Kluwer Academic Publisher.
- Peacock, A., Shoesmith, E., i G. Miller. 1983. *Inflation and the Performing Arts*, London: Arts Council of Great Britain.
- Ritenour, Sh. 2005. Economics and Culture. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, nr 2, s. 103–106.
- Throsby, C. D. 2001. *Economics and Culture*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Throsby, C. D. 1994. The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics. *Journal of Cultural Economic Literature*, nr 32, s. 1–29.