

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.1:061.1:061.2

ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ГРУППОВЫХ ИНТЕРЕСОВ

Горбанев В. С.

Національний гірничий університет, м. Дніпро

У статті розглядається залежність між колективними інтересами та їх реалізацією у конкретні блага та переваги для угруповань різних розмірів та різної структури. Досліджено різноманіття прояву колективних інтересів, які можуть приймати кінцевий вигляд у формі приватних або суспільних благ. Встановлено, що колективні інтереси істотно відрізняються від приватних, у зв'язку з цим для реалізації перших потрібен контроль процесу створення, який краще за все може здійснювати лише сильна, впливова структура, частіш за все держава або профспілка. Також розкривається, що традиційний погляд на суспільні блага, основними властивостями яких вважаються неподільність та неконкурентність за споживання працюють лише у межах групи або колективу та підтримуються до тих пір, доки існує група, тому що метою існування групи є колективна ціль – вираз колективних інтересів. Приведено основні позитивні та негативні риси надання суспільних благ в умовах великих груп з відокремленим, привілейованим апаратом керування.

Ключові слова: суспільне благо, клубне благо, колективні інтереси, групові інтереси, колективи, групи, еліти

UDC 336.1:061.1:061.2

PUBLIC GOOD AS A FORM FOR THE IMPLEMENTATION OF GROUP INTERESTS

Horbanov V. S.

National mining university, Dnipro

The relationship between collective interests and their realization in the specific goods and benefits for groups of different sizes and different structures is examined. The variety of the collective interests that can take the final form of private or public goods is investigated. It has been established that collective interests differ significantly from private ones, therefore, it is necessary to control the process of creation for the implementation of the first ones, which can be done only by a strong, influential structure, for example it can be a state or a trade union. It also reveals that the traditional view of public goods, which main features are non-excludable and non-rival consumption function only within the group or collective and are maintained as long as

there is a group, because the purpose of the group existence is the collective goal – the expression of collective interests. The main positive and negative features of public goods provision in the conditions of large groups with a separate, privileged control apparatus are given.

Keywords: public good, club good, collective interests, group interests, collectives, groups, elites.

Актуальность проблемы. Факт того, что каждый индивид действует в своих собственных интересах не представляется возможным оспорить, если мы говорим о рациональном, эгоистичном поведении. Однако наряду с индивидуальными интересами существуют интересы коллективные. Логично предположить, что объединяясь в группы субъекты преследуют свои интересы и будут направлять усилия, чтобы достичь определенной цели. Но в действительности ни один индивид не станет прикладывать усилий, если за него это могут сделать другие, ведь результат этой коллективной работы разделят между собой все участники. Поэтому коллективные интересы значительно отличаются от частных, хотя между ними существует неразрывная связь, которая проявляется во многих сферах взаимодействия между людьми [1]. В связи с этим изучение коллективных интересов и их реализация является очень актуальным не только в разрезе экономической теории, но и на междисциплинарном уровне.

Анализ последних исследований и публикаций. Интерес к данному вопросу проявился с 1950-х годов. Дж. Коммонс сформулировал тезис о том, что задачей политической экономии является изучение коллективного поведения экономических субъектов. [2, с.7] Позднее идеи Коммонса получили развитие в работах М. Олсона, Дж. Бьюкенена, Э. Остром, исследовавших проблемы реализации групповых интересов [3, с. 137–158]. Эта тематика продолжает развиваться среди современных западных ученых, таких как А. Сен, Дж. Стиглиц, Дж. Эдвардс.

Отечественные экономисты, такие как В.И. Маевский, Г.Б. Клейнер, О.В. Иншаков, С.Г. Кирдина, А.К. Шаститко, В.В. Вольчик, Е.М. Мейбурд, В.Л. Тамбовцев, О.Э. Бессонова, Н.Н. Лебедева, А. Длугопольский и другие, также обращают внимание на проблемы коллективных действий экономических субъектов. Так, В.Л. Тамбовцев понимает под группами интересов такие, которые можно выделить на

основе определенного характерного признака и общего интереса, выраженного явно или неявно и накапливающегося в течение длительного периода времени [4, с. 88–96]. Вольчик В.В. в своих работах говорит о том, коллективные действия могут быть основой для формирования экономической цивилизации [5, с. 57–66]. О.Э.Бессонова отмечает, что при наличии коммунальной среды экономические агенты склонны к объединению коллективных усилий. [6, с. 50-54]. Однако, несмотря на многочисленные публикации по данной тематике, вопрос касательно зависимости предоставления общественных благ государством от общественного мнения до сих пор остается открытым.

Целью работы является поиск и установление взаимосвязи между выражением коллективных интересов больших групп и удовлетворением их потребностей путем предоставления общественных благ внутри государства.

Изложение основного материала исследования. Рациональные, эгоистичные индивиды, являющиеся частью группы, действуют в собственных интересах и минимизируют свои затраты, поэтому они все равно не станут добровольно прилагать усилия к достижению цели, до тех пор, пока не появится фактор принуждения. Однако организации будут гибнуть, если не смогут эффективно действовать в интересах своих членов, несмотря на то, что каждый рациональный член группы не имеет стремления прикладывать усилия. Таким образом, этот фактор значительно воздействует на организации, которые перестают удовлетворять интересы своих участников [7]. Организации, существующие для удовлетворения только интересов ограниченного круга лиц на практике очень неустойчивы, хотя такие типы объединений все же присутствуют. Как правило, такие объединения представлены обществами с низким уровнем культуры и развития, обожающими своих правителей.

Чисто личные или индивидуальные интересы могут быть удовлетворены (и, как правило, наиболее эффективно) действием самого индивида, а не организованным действием. Нет смысла создавать организацию, когда сам индивид может действовать в своих интересах лучше, чем организация [8]. В ситуации, где индивид не может эффективно справиться с задачей, возникает потребность в объединении.

Задачей любого объединения является удовлетворение коллективных интересов. Разовое удовлетворение интересов характерно для малых групп, где цели часто меняются; постоянное удовлетворение коллективных потребностей присуще большим группам, таким как национальное государство.

И частный, и коллективный интерес преследует цель получения определенного результата, который выражается в благах. Способов разграничения благ немало в современной науке, но нас на данный момент больше интересует разделение благ на частные (личные) и общественные (коллективные).

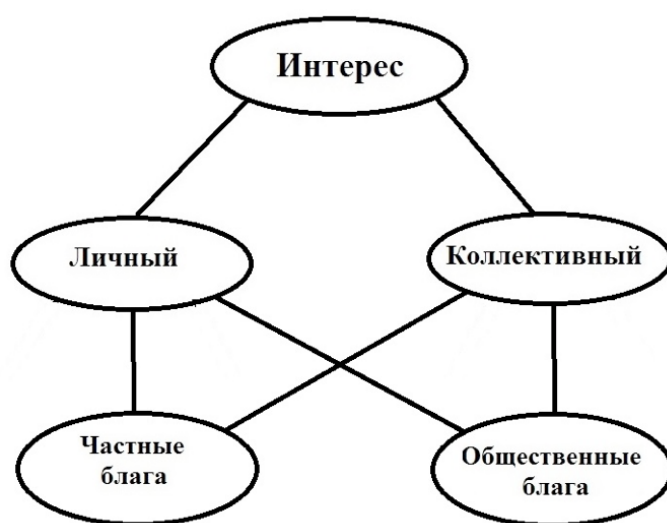


Рис. 1. Взаимосвязь источников интересов и видов благ

Источник: составлено автором

Напомним, что общественными или коллективными благами принято называть такой вид товара или услуги, который будет распространяться на всех остальных ее членов. Таким образом, если индивид, состоящий в группе, может потреблять благо без уменьшения доступности для другого, то такое благо является общественным (или коллективным) [9].

На схеме также показано, что в личных интересах субъекта потребление частных благ, таких как продукты питания, одежда, предметы личной гигиены или более затратные блага: персональный транспорт, недвижимость, техника и др. Однако личный интерес ограничивается не только частными благами, поскольку достаточное количество предпринимателей инвестирует в блага с общественными характеристиками: кинотеатры, бассейны, спортзалы, торгово-развлекательные центры и т.д.

Коллективный интерес в первую очередь выражается в получении общественных благ, как правило, от государства или от крупных общественных объединений (профсоюзов, фондов и других учреждений), а также от частных инвесторов или филантропов-меценатов. При этом коллективные интересы могут проявляться и в воплощении частных благ, к примеру, сбор средств для помощи больному, который не имеет средств для дорогостоящей операции, или победа на выборах кандидата, пользующегося обширной поддержкой избирателей также можно классифицировать как частное благо, приобретенное через выражение коллективного интереса [10, с. 263].

Однако остается неясным, какие блага можно считать общественными, а какие нельзя. Здесь сразу стоит ввести пояснение, что общественные блага могут быть определены лишь по отношению к какой-либо группе. Одно коллективное благо необходимо одной группе; другое хорошо для другой. Некоторые блага могут быть выгодны всему миру, их определяют, как глобальные общественные блага, а другие полезны только для двух конкретных людей, которые уже представляют собой группу. Кроме этого, одни и те же блага могут быть общественными для некоторых членов одной группы и частными для членов другой группы, потому что одни индивиды могут допускаться к потреблению этих благ, а другие будут исключаться [11]. К примеру, работники рекреационных зон или зоопарков могут свободно пользоваться благами, которые предоставляют эти учреждения, и для них они классифицируются как общественные. Если же рассматривать лиц, не входящих в эту группу, то возможность посмотреть на экзотических животных или искупаться в чистом, облагораживаемом водоеме становится уже частным благом.

Поэтому сохраняется открытым вопрос: как правильно идентифицировать блага, понимая, что их можно рассматривать в нескольких аспектах в различных условиях? Мы считаем, что основная проблема с определением общественного блага лежит только в плоскости определения группы, по отношению к которой производится анализ. Если же необходимая группа была определена, то классификация становится предельно точной. Ссылаясь на Р. Масгрейва, изложим основной критерий того, что невозможно исключить общественное благо из потребления потенциальных его потребителей [12]. Эта концепция

является основополагающей потому, что общественное благо, производимое организациями, обычно отвечает этому критерию. Однако, для некоторых общественных благ такое исключение из потребления физически возможно. Но как показал Дж. Хед и более поздние исследователи Л. Иден, Дж. Эдвардс, нет необходимости обеспечивать техническую невозможность исключения, достаточно, чтобы это было неэкономично или неосуществимо [13-15]. Также было показано, что невозможность исключить из потребления является только одним из двух основных элементов традиционного понимания общественного блага. Вторым свойством, по их мнению, является "совместность поставки" (joint supply) данного типа благ. Это означает, что благо, если оно доступно для одного индивида, то может быть легко и свободно поставлено и остальным. Пол Самуэльсон внес в понятие "совместность поставки" дополнительное разъяснение, считая, что потребление "чистого общественного" блага одним индивидом не вызывает уменьшения объема этого блага доступного другим [16].

Других взглядов придерживался Дж. Бьюкенен, который классифицировал все блага по четырем категориям делимости. "Делимость" в понимании Бьюкенена – основополагающая характеристика блага, отражающая его потенциальные возможности удовлетворять потребности одного или более субъектов. Категории делятся на абсолютно делимые (к примеру, одежда, предметы личного пользования), частично делимые для малых групп (например, огнетушители или другие блага, имеющие полезность только для небольших коллективов), частично делимые для больших групп (прививки от массовых заболеваний и др.), неделимые (национальная оборона).

Абсолютно делимые блага, по мнению Бьюкенена, не имеют способности удовлетворять интересы группы, следовательно, не могут причисляться к "общественным". Частично делимые блага способны удовлетворять интересам группы, но только с очень малым количеством членов, поскольку имеют ограниченную зону воздействия, или же их ресурса не хватит для больших групп. Он также утверждает, что для больших группы существуют такжечастично делимые блага, которые по своим свойствам близки к понятию "чистых общественных", но их

потребление все же может снизить доступность для других. К неделимым Бьюкенен отнес одно благо – оборонный сектор [17].

Согласно нашей концепции "совместность поставки" не является определяющим свойством общественных благ, потому что не все общественные блага проявляют это свойство, лишь некоторые будут иметь данную характеристику, необходимую для определения блага как чистого общественного. Большинство общественных благ проявляют свойство "совместности" только в некоторой степени.

Мы считаем, что общественным благом нужно считать только тот акт потребления или событие, которое удовлетворило интересы членов группы. Факт того, что цель группы является общей для каждого ее члена, уже подразумевает общую выгоду или результат, где невозможно ограничить кого-либо от его получения. Поэтому цель каждой группы, коллектива или организации – предоставление неделимого результата, распространяющегося на всех участников.

Вне зависимости от того, какой будет форма группы (семья, общественное объединение, профсоюз, государство), всегда будет сохраняться разделение по принципу "открытости" и "закрытости". Различие между открытыми и закрытыми группами выявляется при рассмотрении поведения этих групп. Как только открытой группой предпринимается попытка организованного, координируемого действия, то это действие будет сопровождаться основными характеристиками общественного блага: невозможностью исключения из потребления и неделимостью предложения.

Тогда как действие, произведенное закрытой группой, можно определить как благо, которое невозможно исключить из потребления в рамках одной определенной группы, то не существует неделимого предложения такого блага, так как члены группы рассчитывают на то, что все прочие будут отстранены при попытке войти в группу. Общественное благо открытой группы можно определить, как благо, которое невозможно исключить из потребления внутри группы, однако оно еще характеризуется и неделимым предложением, то есть вновь прибывшие участники группы будут также получать коллективное благо и не будут этим уменьшать возможность потреблять блага другими членами группы [18].

В "Теории клубов" Дж.М. Бьюкенена утверждается, что не существует открытых групп и все группы закрыты в том или ином смысле, поэтому и носят название "клубы". Бьюкенен рассматривает зависимость того, как на интересы членов группы воздействует рост или уменьшение числа людей, потребляющих блага. Он также утверждает, что оптимальное число пользователей определенного коллективного блага, чаще всего ограничено, оно будет различаться от случая к случаю, а иногда может оказаться достаточно малым [19, с. 96-116].

Поведение малых групп может быть самым непредсказуемым, и цели, которые ставятся в этих группах, заставляют ее членов действовать иначе, нежели в больших группах. Если в большой группе возможно пассивное поведение, где участник находится в ожидании получения блага, не прикладывая никаких усилий, то внутри малой группы может быть конкуренция за получение большей части выигрыша от положительного результата. Малым группам свойственно непропорционально разделять издержки, даже если к каждому члену группы будут на входе предъявляться одинаковые требования. Поэтому в этой работе мы не будем останавливаться на интересах и целях малых групп, поскольку проведение исследования для малых групп будут очень различаться друг от друга. "Открытость" или "закрытость" таких групп зависит от природы ее цели, к достижению которой они стремятся, а не от количества членов [20].

Поскольку нас интересуют большие группы, то в отношении них можно сделать однозначный вывод: чем больше число желающих разделить выгоду и издержки, тем лучше для такой группы. Рост размеров группы не привносит в нее конкуренцию, но может обеспечить более низкие издержки для тех, кто уже участвует в ней. Справедливость этого утверждения очевидна даже для нашей повседневной жизни.

Типов организаций существует множество, но наиболее важный для нашего исследования тип объединения – государство. Это один из самых крупных типов объединения, который может сочетать в себе признаки открытости и закрытости одновременно. При этом изучение общественных благ учеными обычно сводится к рассмотрению тех товаров и услуг, которые предоставляет государство как самый очевидный их поставщик. Также государство выбрано в качестве объекта

исследования, поскольку оно, как коллектив, объединяет не только рациональные факторы: выгоду и минимизацию издержек, а и не менее важные иррациональные факторы: язык, идеология, патриотизм и другие [21]. Государство не только зиждется на всех этих очень сильных источниках, они очень важны и с экономической точки зрения. Почти любое правительство экономически выгодно для своих граждан благодаря тому, что закон и порядок, которые оно обеспечивает, становятся предпосылкой к любой цивилизационной, экономической деятельности.

В силу исторических факторов (междоусобных войн, принудительного рабства и т.д.) у каждого индивидуума сложились две основных потребности, которые было легче всего удовлетворить только объединившись в группу. Первое – желание быть защищенным, чувствовать себя в безопасности, второе – защитить свои гены путем передачи их потомству и обеспечить выживание потомков, семьи в целом [22, 23].

Эти две основные потребности заставляют людей жить большими группами, в государствах и избирать себе лидеров. Однако с развитием человеческого общества появляются новые потребности и новые блага, обеспечивающие стабильную и качественную передачу генов и знаний от одного поколения к другому. В более развитом обществе появились потребности к умственному, культурному развитию, возможности вести более качественную и разнообразную жизнь.

Данные потребности существуют у каждого физически и умственно здорового человека. Здесь присутствует индивидуальный фактор, но в совокупности эти потребности образуют общественные, поскольку для них не существует какой-либо классовой или групповой дифференциации. Их стараются удовлетворить с помощью общественных благ, предоставляемых правящим классом или формальной элитой государства. Элиты имеют огромное влияние и представляют собой устойчивую общность с глубокими связями входящих в них людей, имеющих общие интересы и доступ к рычагам реальной власти [24, с. 4-5].

Именно поэтому в каждом государстве в первую очередь заботятся о создании армии, вооружения, контроле производства продуктов

питания, защите окружающей среды, предоставлении определенных льгот и возможностей для малоимущих и инвалидов, выплате пенсий и пособий, обеспечении экстренной медицинской помощи и массовых вакцинаций, и возможности получить базовое среднее образование.

Предоставление этих благ способствует сохранению и развитию общества, потому что это основные цели данного типа организаций. Однако, поскольку создание и воспроизведение таких благ затратное мероприятие, то частный сектор не вкладывает ресурсы при отсутствии принуждения. Ни одно государство не способно поддерживать себя только за счет альтруистичных источников: благотворительности и пожертвований, поэтому и существует такой инструмент принудительного взыскания, как налоги [12]. За счет собранных налогов создаются практически все известные виды общественных благ, при этом личные средства элит чаще всего не задействуются, а еще чаще приумножаются при ведении подходящей политики, обеспечивающей долгосрочное удержание власти [25].

Государство вынуждено опираться на налоги как основной инструмент пополнения бюджета, потому что предоставляемые им услуги или блага относятся к тому типу, которые должны распространяться на каждого гражданина, если они становятся доступными части общества. Поскольку ни один участник группы (в этом случае – гражданин государства) не может быть исключен из потребления этих благ, и потребление одним не уменьшает доступность для другого, то они являются общественными. Даже если какая-то часть граждан не платит налоги, то они все равно не исключаются из потребления этих благ. Если бы часть субъектов можно было исключить, то такое благо уже не попадало бы в разряд общественных.

Важным замечанием станет также тот факт, что государство или другие организации обеспечивают не только общественными благами, но правительство часто производит неколлективные продукты, такие как электричество, например, и продает эти товары на рынке, как это делают частные фирмы [26, с. 13]. Более того крупные организации, которые неспособны обеспечить принудительное членство, должны также предлагать какие-либо неколлективные товары, чтобы у потенциальных членов коллектива появились побудительные мотивы для вступления в

организацию. Однако общественные блага выступают как характерные "организационные товары", тогда как обычные неколлективные блага могут обеспечиваться индивидуальным путем; только там, где затрагиваются общественные интересы или коллективные блага, действительно необходимы действия организаций или групп.

Между тем нераскрытым является еще один важный вопрос: почему именно государство обеспечивает население вышеперечисленными благами? Ответ будет вполне очевидным – размеры такой группы позволяют собрать достаточное количество средств, чтобы издержки на производство каждого отдельного члена группы не были настолько высоки, что он не сможет вести индивидуальную, полноценную экономическую деятельность. Другими словами, человек в государстве платит налоги в таком размере, который сопоставляется с его доходами. Блага субъекты получают в одинаковом размере, если это касается, к примеру, национальной обороны или массовой вакцинации против гриппа, но могут и различаться, если речь идет о пенсии или выплате пособий, хотя издержки будут у каждого разные из-за различия в доходе и налогообложении.

Мы также не можем не упомянуть о том, что согласно научной концепции М. Олсона большие группы будут существовать вне зависимости от того, потеряют они добровольно нескольких членов или нет [7]. В случае с государством – перестать быть членом одного государства и стать гражданином другого на практике не так просто. Здесь мы сталкиваемся с проблемой "принуждения к потреблению" или "the forced rider concept" [27]. Выходит, что являясь членом группы, человек не всегда будет получать благо, которое его интересует, поскольку его потребности не будут совпадать с теми благами, которые ему предоставляет властная структура, руководящая группой.

Выводы. Таким образом, возникают проблемы между потребностями группы и целью группы, которую определяет небольшое количество сильных участников. Именно эта несогласованность лежит в основе несовершенства механизма предоставления общественных благ государством. Из-за сложностей покинуть или бойкотировать такую группу, как государство, данная форма организации проявила себя очень устойчивой, которая не будет распадаться полностью даже в самых крайних случаях. На данный момент правительства разных стран

пытаются справиться с этой проблемой многочисленными путями, но очень часто недовольства перерастают в митинги и протесты, в некоторых случаях – революции, путчи и другие формы свержения или смены власти, правящей элиты.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Mill J. S. Principles of Political Economy with Some of their Applications to Social Philosophy [Электрон. ресурс] / J. S. Mill. – London: John W. Parker, 1848 (2012). – Режим доступа: <https://books.google.com.ua>. – Загол. с экрана.
2. Commons J. Institutional economics its place in political economy / J. Commons. – News Brunswick (NJ) USA: Transaction Publishers, 1990. – 457 p.
3. Ostrom E. Collective Action and the Evolution of Social Norms / E. Ostrom // Journal of Economic Perspectives. – 1990. – № 14. – P. 137–158.
4. Тамбовцев В., Верведа А. Субъекты модернизации: воздействие групп интересов на стратегии развития / В. Тамбовцев, Верведа А. // Вопросы экономики. – 2008. – №1. – С. 88–96.
5. Бережной И. В., Вольчик В.В. Группы интересов и качество экономических институтов / И. В. Бережной, В. В. Вольчик // TERRA ECONOMICUS, 2007. – № 2 – С. 57–66.
6. Бессонова О. Э. Рыночно-раздаточная парадигма / О. Э. Бессонова // Личность и культура. – 2013. – № 1. – С. 50-54.
7. Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups / M. Olson. – Harvard University Press, 1971. – 208 p.
8. Olson M. Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships / M. Olson. – Oxford University Press, 2000. – 352 p.
9. Gravelle H. & Rees R. Microeconomics. Second Edition / H. Gravelle & R. Rees. – Longman Group UK Limited, 1992. – 738 p.
10. Swedberg R. Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists / R. Swedberg. – Princeton University Press, 1990. – 361 p.
11. Parsons T. & Smelser N. J. Economy and Society / T. Parsons, N. J. Smelser. – London: Routledge & Kegan Paul, 1956. – 344 p.
12. Musgrave R.A. The Theory of Public Finance / R.A. Musgrave. – N. Y.: McGraw-Hill, 1976. – 384 p.
13. Head G. Public Goods and Public Policy / G. Head // Public Finance. – 1962. – №17 (3). – P. 197–219.

14. Eden L. Theories of Growth in Government Share: Some reflections / L. Eden // *Western Tax Review*. – 1984. – №5 (2). – P. 15-31.
15. Edwards J. H. Y. Congestion Function Specification and the 'Publicness' of Local Public Goods / J. H. Y. Edwards // *Journal of Urban Economics*. – 1990. – №27 (1). – P. 80-96.
16. Samuelson P. A. (1954) The Pure Theory of Public Expenditure / P. A. Samuelson // *Review of Economics and Statistics*. – 1954. – №36 (4). – P. 387–389.
17. Buchanan J. M. The Demand and Supply of Public Goods / J. M. Buchanan. –Indianapolis: Liberty Fund, 1968 (1999). –217 p.
18. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities / M. Olson. – Yale University Press, 1982. – 276 p.
19. Buchanan J. M., Parsons T. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy / J. M. Buchanan, T. Parsons. – Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962. – 384 p.
20. Buchanan J. M. An Economic Theory of Clubs. / J. M. Buchanan // *Economica*. – 1965. – №32 (125). – P. 1–14.
21. Parsons T. A Behavioristic Concept of the Nature of Morals / T. Parsons // *The American Sociologist*. – 1996. – №27 (4). – P. 24–37.
22. Dawkins R. The Selfish Gene / R. Dawkins. – Oxford University Press, 1989. –352 p.
23. West S. A., Griffin A. S. , Gardner A. Evolutionary explanations for cooperation / S. A. West, A. S. Griffin, A. Gardner // *Current Biology*. – 2007. – №17 (16). – P. 661–672.
24. Mills C. W. The Power Elite / C. W. Mills. – Oxford University Press, 2000. – 448 p.
25. Buchanan J. M. The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan / J. M. Buchanan. – Indianapolis: Liberty Fund, 1975 (2000). – 242 p.
26. Coase R. The Firm, the Market and the Law / R. Coase. – Chicago, Illinois: University of Chicago Press, 1988. – 217 p.
27. Cowen T., Henderson D. R., The Concise Encyclopedia of Economics. Public Goods (The Library of Economics and Liberty) [Електрон. ресурс] / T. Cowen, D. R. Henderson. – Режим доступа: <http://www.econlib.org/library/Enc/PublicGoods>. – Загол. с екрана.