




THE LOGIC OF COLLECTIVE ACTION

Public Goods
and the
Theory of Groups

MANCUR OLSON

Harvard University Press
Cambridge • Massachusetts
London • England

65.01
0-55

 ПОЛИТИКА
 ЭКОНОМИКА
 СОЦИОЛОГИЯ

ЛОГИКА

КОЛЛЕКТИВНЫХ

ДЕЙСТВИЙ

Общественные блага и теория групп

Мансур Олсон

Фонд
Экономической
Инициативы



ББК 65.01
О 53



Волгоградский
государственный университет
Библиотека
Инв. №... *с 94794*

Перевод Елены Окороченко
Под редакцией Юрия Парамонова
Научный редактор д.э.н., профессор Рустем Нуреев
Технический редактор Антонина Соловьева

Олсон Мансур

О 53 Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. Пер. с англ. - М.: ФЭИ, 1995. - 174 с.

ISBN 5-201-03380-6

Книга М. Олсона "Логика коллективных действий" широко известна во многих странах мира. Она выдержала 15 изданий в США и переведена на несколько языков. В своей работе доктор Олсон, развивая основы экономической теории общественных благ, раскрывает природу такого явления, как лоббизм, а также анализирует причины возникновения государства, политических партий и профсоюзов.

М. Олсон защитил докторскую диссертацию по экономике в Гарвардском университете, работал в правительстве штата Мэриленд и федеральном правительстве США. Он являлся президентом Южной и Восточной ассоциаций экономистов, а также вице-президентом Американской ассоциации экономистов. В настоящее время М. Олсон руководит Центром институциональных реформ и неформального сектора университета штата Мэриленд и является почетным профессором этого университета.

Книга представляет интерес как для экономистов, общественных и политических деятелей, студентов и преподавателей экономических ВУЗов и экономических факультетов университетов, так и для всех, кто хочет понять логику социально-экономического устройства современного общества.

ISBN 5-201-03380-6

ББК 65.01

© Copyright 1965 and 1971 by the President and Fellows of Harvard College

© Фонд экономической инициативы, 1995 (русское издание)

ПРЕДИСЛОВИЕ, 1971 г.

В настоящее время переиздаются оба варианта книги (в мягком и жестком переплете), и есть хороший повод рассмотреть произошедшие перемены; возможно имеет смысл внести некоторые коррективы в аргументацию, добавить новые идеи, пришедшие мне в голову уже после написания книги, проанализировать недавно опубликованные работы других авторов в данной области. Все же я решил не вносить никаких существенных изменений. Мои взгляды на поставленные в книге проблемы если и изменились, то не настолько сильно, чтобы производить ревизию имеющегося текста. Новые идеи уже были опубликованы в некоторых моих статьях. А адекватный анализ написанных по данной тематике работ занял бы слишком много времени. Поэтому я добавил к книге лишь небольшое приложение. Оно представляет собой "путеводитель" для заинтересованного читателя по моим статьям, касающимся темы книги, в нем обсуждаются некоторые интригующие идеи, предложенные комментаторами, и интересные с точки зрения дальнейшей работы.

Хотя и считается, что любая помощь быстро забывается, надеюсь, этого нельзя сказать о моем отношении к критикам книги, которые помогали мне еще на стадии ее написания. Я отчетливо вижу, что, если бы книга не получила достойной критики на ранней стадии подготовки, реакция публики на нее была бы значительно менее благоприятной (или, по крайней мере, более сдержанной). Прежде всего хочется поблагодарить Томаса Шеллинга (Гарвардский Университет). Ни он сам, ни другие рецензенты, конечно же, не несут ответственности за ошибки, допущенные в книге, хотя многие из полезных идей - это как раз их заслуга. Эдвард С. Банфилд и Отто Экстейн так же внесли ощутимый вклад в подготовку книги, когда она еще представляла собой наброски к моей докторской диссертации в Гарварде. Когда книга находилась в стадии проекта, мне очень помогла критика Самуэля Бира, Джона Кеннета Гэлбрейта, Карла Каусена и Талкотта Парсонса. Когда я начал перерабатывать тезисы для публикации, я получил необычайно полезные комментарии от Алэна Холманса, Дэйла Йоргенсона, Джона Кейна, Дугласа Кира, Ричарда Лестера и Джорджа Фон Фурстенберга. На различных стадиях подготовки книги важные и конструктивные критические замечания сделали Уильям Баумоль, Дэвид Байли, Артур Бенави, Джеймс Бьюкенен, Эдвард Клайборн, Эдрик Финеган, Луис Фоурт, Геральд Гарвэй, Мухамед Гюссе, В.Е. Гамильтон, Вольфрам

Хэнридер, Стенли Кели, Роланд Мак Кин, Ричард Масгрэйв, Роберт Райхард, Джером Ротенберг, Крэй Стаблбин, Гордон Таллок, Алэн Уильямс и Ричард Зекхаузер. Наконец, посвящая эту книгу своей жене, надеюсь, что таким образом я отдаю должное ее помощи и поддержке, которую я так высоко ценю; помимо того, что она сделала для меня и наших троих детей, она еще и помогала мне в работе над стилем и содержанием книги.

Также я хочу выразить благодарность профессору Ф.А.Фон Хайеку, который стал инициатором перевода книги на немецкий, а также написал предисловие к немецкому изданию.

Работа над книгой была поддержана Советом по Исследованиям в Области Общественных наук и Центром Международных Исследований Принстонского Университета. Также я благодарю Институт Брукинга, чье содействие и расположение способствовало успешному продвижению работы над этой и предыдущей книгой.

Мансур Олсон.

Отделение Экономики
Университета Мэриленд
Колледж Парк, Мэриленд

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	1
Глава 1. Теория групп и организаций	4
<i>A. Назначение организации</i>	4
<i>B. Общественные блага и большие группы</i>	7
<i>C. Традиционная теория групп</i>	15
<i>D. Малые группы</i>	20
<i>Нетехническое резюме раздела D</i>	30
<i>E. Эксклюзивные (закрытые) и инклюзивные (открытые) группы</i>	33
<i>F. Таксономия групп</i>	39
Глава 2. Размер группы и ее поведение	48
<i>A. Согласованность и эффективность малых групп</i>	48
<i>B. Проблемы традиционных теорий</i>	52
<i>C. Социальная мотивация и рациональное поведение</i>	55
Глава 3. Профсоюзы и экономическая свобода	61
<i>A. Принуждение в профсоюзах</i>	61
<i>B. Рост профессиональных союзов в теории и на практике</i>	71
<i>C. Закрытое предприятие и экономическая свобода</i>	81
<i>D. Государственное вмешательство и экономическая свобода в латентной группе</i>	85
Глава 4. Ортодоксальные теории государства и классов	91
<i>A. Государство в экономической теории</i>	91
<i>B. Марксистская теория государства и классов</i>	95
<i>C. Логика марксистской теории</i>	98

Глава 5. Ортодоксальные теории влиятельных групп	104
А. Философский взгляд на влиятельные группы	104
В. Институциональная экономика и влиятельные группы	107
С. Современные теории влиятельных групп - Бенгли, Трумэн, Латэм	109
D. Логика теории групп	118
Глава 6. Теории "побочного продукта" и "особого интереса"	124
А. Теория "побочного продукта" больших влиятельных групп	124
В. Трудовые (профсоюзные) лобби	127
С. Профессиональные лобби	129
D. Теория "особого интереса" и деловое лобби	133
E. Содействие правительства политическому давлению	139
F. Фермерские кооперативы и лобби	143
G. Неэкономические лобби	149
H. "Забываемые группы" - те, кто страдает молча	154
ПРИЛОЖЕНИЕ	157

Посвящается Элисон

Логика коллективных действий

Общественные блага и теория групп

ВВЕДЕНИЕ

Многие считают практически бесспорным тот факт, что группы индивидов с общими интересами обычно пытаются воплотить в жизнь эти общие интересы, по крайней мере в сфере действия объективных экономических законов. От групп индивидов с общими интересами ожидают, что они будут действовать в своих интересах с тем же рвением, с каким отдельные индивиды действуют в своих личных интересах. Такое мнение часто можно обнаружить не только в популярных дискуссиях, но и в научных работах. Многие экономисты, придерживающиеся различных методологических и идеологических традиций, явно или неявно признали его. Этот взгляд на поведение групп можно найти в некоторых теориях профессиональных союзов, в марксистских теориях классов, в концепциях "уравновешивания власти" и во всевозможных дискуссиях по поводу экономических институтов. Более того, он занял очень важное место в политологии: взять хотя бы США, где идея, что группы будут проявлять активность при поддержке их общегрупповых целей полностью затмевала все исследования влиятельных групп. И, наконец, такой взгляд играет значительную роль во многих хорошо известных работах в области социологии.

Мнение, что группы действуют во имя собственных интересов, по-видимому, основывается на предположении, что индивиды группы действуют в соответствии со своими личными интересами. Если бы индивиды оказались альтруистами и отодвинули на второй план собственное благосостояние, то они вряд ли бы нашли для себя что-нибудь привлекательное в общегрупповых интересах. Подобный альтруизм считается исключением, а эгоистическое поведение обычно - правилом, по крайней мере когда дело касается экономических вопросов. Никого не удивит, что индивидуальный бизнесмен заинтересован в получении более высокой прибыли, индивидуальный рабочий - более высокой зарплаты, а индивидуальный потребитель - низких цен. Предполагается, что идея о стремлении групп действовать в общегрупповых интересах логически следует из общепризнанного тезиса о рациональном и эгоистичном поведении индивида. Другими словами, если у членов какой-либо группы есть общий интерес или цель и если все они выиграют от достижения этой цели, то вполне логично предположить, что индивиды в этой группе, если они рациональны и эгоистичны, будут направлять свои усилия на достижение этой цели.

На самом деле не факт, что идея о действии групп во имя своих собственных интересов логически следует из предпосылки о рациональном и эгоистичном поведении. Она не следует потому, что все индивиды в группе выиграют от достижения общей цели, будут они действовать для достижения этой цели или нет, но если они будут действовать, то *несмотря на* всю их рациональность и эгоистичность. В самом деле, до тех пор, пока не существует какого-либо принуждения или группа недостаточно мала, *рациональные, своекорыстные индивиды не будут прилагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей.* Другими словами, даже если все индивиды данной большой группы рациональны, действуют в собственных интересах и выгадают от достижения данной цели в рамках группы, они все равно не станут добровольно прилагать усилий к достижению этой цели. Замечание, что группы индивидов будут действовать для достижения общегрупповых интересов, далеко не является логическим выводом из допущения о том, что индивиды в группе рационально продвигают свои индивидуальные интересы. На самом деле, такой вывод не совместим с этим допущением. Данное логическое несоответствие будет объяснено в следующем разделе.

Если участники большой группы рациональным образом пытаются максимизировать свое индивидуальное благосостояние, они не станут прилагать никаких усилий для достижения общегрупповых целей до тех пор, пока на них не будет оказано давление или каждому из них не будет предложен индивидуальный мотив к подобному действию, не совпадающий с общим интересом группы, мотив, реализуемый при условии, что члены группы возьмут на себя часть издержек по достижению общей цели. Большие группы не будут формировать организацию, направленную на достижение общегрупповой цели, при отсутствии какого-либо принуждения или индивидуальных побудительных мотивов. Эти положения справедливы даже в случае существования единогласного решения в группе относительно содержания общественного блага и методов его получения.

Соответственно, можно считать неверным весьма распространенное среди ученых, занимающихся общественными науками, мнение, что группы обладают тенденцией прилагать усилия к достижению своих целей, по крайней мере тогда, когда оно основано, а обычно оно действительно основано, на предположении, что *группы действуют в своих интересах исключительно потому, что индивиды обычно поступают согласно своим интересам.* Существует, однако, парадоксальная логическая возможность для групп состоящих из альтруистов или иррациональных индивидов, иногда действовать в своих интересах. Но, как позже будет показано в эмпирической части нашего исследования, эта логическая возможность обычно не реализуется на практике. Следовательно, традиционная точка зрения, что группы индивидов с общими интересами стремятся продвигать эти общие

интересы, оказывается имеет весьма небольшое, если вообще какое-нибудь научное значение.

Что касается малых групп, то ситуация с ними гораздо более сложна. Ни одно из вышеприведенных утверждений не подходит к ним полностью. В малых группах возможно добровольное содействие индивида продвижению цели группы; однако в большинстве случаев оно прекратится быстрее, чем достигнет оптимального для группы уровня. Если мы рассмотрим вклад каждого из индивидов в достижение общей цели, то обнаружим интересную тенденцию к "эксплуатации" большинством меньшинством.

Доказательства утверждений, сделанных выше, содержатся в первой главе, в которой логически и теоретически объясняются некоторые аспекты поведения групп и организаций. Во второй главе рассматривается применение этого анализа к группам различного размера и иллюстрируется вывод о том, что во многих случаях малые группы оказываются гораздо более эффективными и жизнеспособными, чем большие. В третьей главе это положение применяется к профсоюзам, и делается вывод, что для выживания союза необходимо существование некоторых форм принудительного членства. В четвертой главе подход, разработанный в предыдущих главах, используется для проверки марксистской теории общественных классов и теорий государства, предложенных некоторыми другими экономистами. В пятой - анализируется "теория групп", используемая в политологии, и утверждается, что в своей обычной трактовке эта теория непоследовательна. В последней главе развивается новая теория влиятельных групп, которая соответствует логическим посылкам первой главы, и утверждается, что власть влиятельных организаций является отнюдь не результатом их лоббистских достижений, а побочным продуктом другой их деятельности.

Хотя в данной книге я использовал экономические средства анализа, сделанные в ней выводы можно считать справедливыми и для экономистов, и для политологов, и для социологов. Я старался избегать математического языка и всевозможных диаграмм, но, к сожалению, кое-что - одна или две небольшие выкладки - все же появилось в работе. Остальное должно быть предельно просто, какова бы ни была подготовка читателя.

ТЕОРИЯ ГРУПП И ОРГАНИЗАЦИЙ

А. Назначение организации

Поскольку многие, хотя и далеко не все, действия, производимые в интересах группы индивидов, предпринимаются через организации, то полезно будет рассмотреть организацию с теоретической точки зрения¹. Логично начинать любое систематическое изучение организаций с определения их назначения. Однако существует такое количество организаций различных типов, форм и размеров, что правомерно задать вопрос, а имеется ли единая для всех организаций цель их создания. Целью почти для всех типов организаций является поддержание или продвижение интересов своих членов. Это очевидно, по крайней мере с экономической точки зрения. Однако возможно существование организаций, которые могут игнорировать необходимость содействия интересам своих участников; некоторые организации могут служить интересам только высшего руководства². Но обычно организации гибнут, если не действуют в интересах своих членов; этот фактор должен значительно ограничивать число организаций, которые плохо служат

¹ Экономисты в большинстве своем игнорировали изменение и модернизацию теорий организации, но все же существует несколько работ экономистов по данному вопросу. См., например, Jacob Marschak, "Elements for a Theory of Teams", *Management Science*, I (January 1955), 127-137; "Towards an Economic Theory of Organization and Information", *Decision Processes*, ed. R.M. Thrall, C.H. Combs, and R.L. Davis (New York: John Wiley, 1954), pp. 187-220; "Efficient and Viable Organization Forms" *Modern Organization Theory*, ed. Mason Haire (New York: John Wiley, 1959), pp. 307-320; R. Radner, "Application of Linear Programming to Team Decision Problems", *Management Science*, V (January 1959), 143-150; "Team Decision Problems", *Annals of Mathematical Statistics*, XXXIII (September 1962), 857-881; C.B. McGuire, "Some Team Models of a Sales Organization", *Management Science*, VII (January 1961), 101-130; Oskar Morgenstern, *Prolegomena to a Theory of Organization* (Santa Monica, Calif.: RAND Research Memorandum 734, 1951); James G. March and Herbert A. Simon, *Organizations* (New York: John Wiley, 1958); Kenneth Boulding, *The Organizational Revolution* (New York: Harper, 1953).

² Макс Вебер обратил внимание на случай, когда организация продолжает существовать даже после того, как она стала бесполезной для своих участников, только потому, что она продолжает кормить управленческий аппарат. См. его *Theory of Social and Economic Organization*, trans. Talcott Parsons and A.M. Henderson (New York: Oxford University Press, 1947), p. 318.

интересам своих участников.

Данный постулат (что организации или ассоциации существуют для продвижения интересов своих членов) отнюдь не нов и не специфичен только для экономической науки, о нем упоминал еще Аристотель: "Между тем все сообщества - это как бы члены государственного сообщества: они промышленны что-то нужное, добывая что-нибудь из необходимого для жизни. А ведь государственные взаимоотношения с самого начала сложились, очевидно, ради [взаимной] пользы и постоянно ей служат"³. Позднее профессор Леон Фестингер, социо-психолог, утверждал, что "привлекательность членства в группе не в самой принадлежности к ней, а в получении чего-либо благодаря этому членству"⁴. Харольд Ласки, политолог, признавал неоспоримость утверждения, что "ассоциации существуют для претворения в жизнь общих для некоторой группы людей целей"⁵.

В данной работе внимание сфокусировано на таких видах организаций, которые создаются для содействия интересам своих членов⁶. От профессиональных союзов ждут, что они будут бороться за повышение заработной платы и улучшение условий труда своих членов; от фермерских организаций ждут борьбы за благоприятное для своих участников законодательство; от картелей - борьбы за повышение цен на товары участников; от корпораций - поддержания интересов акционеров;⁷ от государства ждут, что оно будет заботиться о защите интересов своих граждан (хотя в период усиления националистических настроений

³ Аристотель Никомахова этика. Соч. Т. 4, с. 233.

⁴ Leon Festinger, "Group Attraction and Membership", *Group Dynamics*, ed. Dorwin Cartwright and Alvin Zander (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1953), p. 93.

⁵ *A Grammar of Politics*, 4th. ed. (London: George Allen & Unwin, 1939), p. 67.

⁶ Филантропические и религиозные организации не обязательно будут служить только интересам своих членов, эти организации создаются для других целей, многие участники организаций "нуждаются" в принадлежности к таким организациям, это помогает им получить моральное удовлетворение или увеличить свое благосостояние. Объяснение сложной структуры подобных организаций не входит в задачу данной книги, в работе будет сфокусировано внимание на организациях, имеющих значительный экономический аспект. Макс Вебер называл похожие организации "ассоциативными группами", действие таких групп основывается на рационально-мотивированном соглашении. Вебер подчеркивал разницу между "ассоциативными группами" и "коммунальными группами", которые основывались на личной привязанности, половых взаимоотношениях и т.д., примером такой группы можно считать семью. (См. Weber, pp. 136-139; Grace Coyle, *Social Process in Organized Groups*, N.Y.: Richard Smith, Inc., 1930, pp. 7-9). Логика разработанной здесь теории может быть применена (при соответствующей доработке) и к коммунальным, религиозным, филантропическим организациям, однако она не используется на практике для изучения таких групп. См. сноску 17 на с. 56, с. 149-151.

⁷ То есть, их членов. В данной работе не используется терминология теоретиков таких организаций, которые называют служащих членами организации, на которую они работают. Здесь удобнее использовать бытовой язык и отделять членов союзов от наемной рабочей силы этих союзов. Подобным образом, члены союза будут считаться служащими корпорации, на которую они работают, если члены корпорации являются одновременно и ее акционерами.

государство часто отделяет свои интересы и амбиции от интересов граждан).

Заметим, что задачи всех этих типов организаций заключаются в том, чтобы поддерживать общие для их участников интересы: общие интересы членов профсоюза в повышении заработной платы, общие интересы фермеров в протекционистском законодательстве, общие интересы членов картеля в повышении цен, общие интересы акционеров в высоких дивидендах и ценах на акции, общие интересы граждан в хорошем правительстве. Такая направленность обозначенных выше организаций в обеспечении общих интересов своих членов не случайна. 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; например, совершенно бессмысленно создавать организацию для раскладывания пасьянса. Но, когда какое-то число индивидов имеет общую для всех цель, индивид (действуя неорганизованно) может оказаться либо вообще неспособным как-либо продвинуть решение общей проблемы, либо не сможет обеспечить ее адекватное решение. Назначение организации, таким образом, связано с существованием общих или групповых интересов, и хотя организации часто также служат чисто персональным, индивидуальным интересам, их характеризующей и наиболее важной функцией является продвижение именно общих интересов группы индивидов.

Подобное утверждение, что организации обычно существуют для содействия общим интересам групп индивидов, подразумевается в большинстве работ, касающихся организаций; однако двое ученых выразили его предельно ясно: Харольд Ласки подчеркнул, что организации существуют для достижения целей или интересов, которые "общие для группы людей"; и Аристотель, по-видимому, имел в виду то же самое, когда утверждал, что политические ассоциации создаются и поддерживаются благодаря тем "общим преимуществам", которые они предоставляют. Р.М.Мак Ивер так же явно подчеркнул данный факт, когда говорил, что "каждая организация предполагает в себе интерес, который все ее члены разделяют"⁸.

Даже когда изучаются неорганизованные группы, слово "группа", по крайней мере в трактовках понятий "влиятельная группа" и "теории групп", используется в значении "несколько индивидов с общими интересами". Конечно, было бы вполне разумным называть группой даже произвольно выбранное количество людей (без общего интереса или какой-нибудь характеристической черты), но большинство дискуссий о поведении групп сосредоточено на группах с общим интересом. Как утверждал Артур Бентли, основатель "теории групп" в современной

⁸ См. R.M. MacIver, "Interests", *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII (New York: Macmillan, 1932), p.147.

политологии, "не существует группы без интереса"⁹. Социолог Раймонд Каттель также считал очевидным, что "каждая группа имеет свой интерес"¹⁰. В данном смысле термин "группа" и будет в дальнейшем использоваться в работе.

О тех, кто принадлежит к какой-либо организации или группе, можно сказать, что у них есть как общий интерес, так и различные персональные интересы, отличные от интересов других индивидов, принадлежащих к группе. Например, все члены профсоюза добиваются повышения заработной платы, однако каждый рабочий в отдельности заботится о своем личном доходе, который зависит не только от общего уровня заработной платы, но и от продолжительности конкретно его рабочего дня¹¹.

В. Общественные блага и большие группы

Сочетание личных и общественных интересов в одной организации наводит на параллель с рынком свободной конкуренции. Фирмы, функционирующие в условиях совершенной конкуренции, например, заинтересованы в повышении цен на продукцию своей отрасли. Как-либо фирма не может установить более высокие цены на свою продукцию, если другие фирмы в этой отрасли не повысят цены, так как рынок свободной конкуренции имеет тенденцию выравнивать цены. Однако фирма на конкурентном рынке заинтересована в том, чтобы продать как можно больше своей продукции, пока издержки на производство дополнительной единицы не превысят ее цены. В этом действии невозможно найти никакого общего интереса; интерес каждой конкретной фирмы противостоит интересам всех прочих фирм: чем

⁹ См. Arthur Bentley, *The Process of Government* (Evanston, Ill.: Principia Press, 1949), p. 211. Дэйвид Б.Труман использует схожий подход, см. его *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958), pp. 33-35, См. также Sidney Verba, *Small groups and Political Behavior* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1961), pp. 12-13.

¹⁰ См. Raymond Cattell, "Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality", *Small Groups*, ed. A. Paul Hare, Edgar F. Borgatta and Robert F. Bales (New York: Alfred A. Knopf, 1955), p. 115.

¹¹ Любая организация или группа может быть разделена на подгруппы или фракции, оппозиционные по отношению друг к другу. Этот факт не отрицает приведенный здесь аргумент, что организации существуют для того, чтобы служить общим интересам их членов; так как не игнорирует противостояние различных групп внутри организации. Оппозиционные группы внутри организации обычно имеют некий общий интерес (на самом деле, если таковой отсутствует, зачем им было объединяться в организацию?), а члены подгруппы или фракции имеют еще и свой особый интерес. Действительно, часто в качестве общей цели выступает борьба с другими подгруппами или фракциями. Используемый нами подход отнюдь не игнорирует конфликт между группами и организациями, он рассматривает организацию как единицу, создающую для того, чтобы служить общим интересам своих членов; вместе с этим наш подход позволяет анализировать подгруппы данной организации с их внутренними общими интересами.

больше продаст конкурент, тем меньше будет цена и доход для фирмы. Короче говоря, когда речь заходит о повышении общего уровня цен, здесь все фирмы единодушны (то есть имеют общую цель), но как только дело доходит до объема продаж, здесь интересы фирм становятся антагонистическими. Это положение может быть проиллюстрировано элементарной моделью спроса и предложения. Для простоты представим, что отрасль совершенной конкуренции находится в кратковременном неравновесии. Причем цена на продукцию превышает предельные издержки для любой из фирм при данном уровне объема продукции. Предположим также, что процесс приспособления идет среди фирм, которые в данный момент находятся в отрасли (то есть не будет вхождения новых фирм в отрасль), и что отрасль находится на неэластичном отрезке своей кривой спроса. Так как цена превышает предельные издержки для всех фирм, то выпуск увеличится. Но, при увеличении объема выпуска цена будет снижаться (в самом деле, общий доход отрасли упадет, так как мы предположили, что кривая спроса на продукцию данной отрасли неэластична). Очевидно, каждая фирма обнаруживает, что несмотря на превышение ценой предельных издержек, увеличение выпуска продукции фирмой приводит к получению меньшей прибыли. Некоторые экономисты ставили под вопрос возможность подобного результата¹², но тот факт, что в модели свободной конкуренции фирмы, максимизирующие прибыль, могут действовать против собственных интересов, будучи группой, сейчас довольно широко признан¹³. Группа фирм, максимизирующих прибыль, может способствовать снижению совокупной прибыли, так как каждая фирма при свободной конкуренции по определению настолько мала, что не способна оказывать воздействие на цену путем изменения собственного объема производства. Фирма усматривает преимущество в увеличении выпуска до точки, в которой предельные издержки равны цене и, таким образом, игнорирует влияние дополнительного выпуска на состояние отрасли. Чистый результат выразился в том, что все фирмы оказались в проигрыше, но это не означает, что каждая из фирм не максимизировала свою прибыль. Если фирма, предвидя падение цен в результате увеличения выпуска продукции, будет вынуждена сокращать свое собственное производство, она потеряет еще больше, так как цена все равно упадет. Фирма на рынке совершенной конкуренции получает ничтожную часть от общей прибыли отрасли.

Теперь понятно, что если фирмы в отрасли максимизируют свою прибыль, то прибыль для всей отрасли в целом будет меньше, чем она

¹² См. J.M. Clark, *The Economics of Overhead Costs* (Chicago: University of Chicago Press, 1923), p. 417, и Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Boston: Houghton Mifflin, 1921), p. 193.

¹³ Edward H. Chamberlin, *Monopolistic Competition*, 6th ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1950), p.4. [Чемберлин Э. Х. Теория монополистической конкуренции. М. 1959. с.23]

могла бы быть при других целевых установках¹⁴. Почти все согласятся, что этот теоретический вывод соответствует фактам, если мы рассматриваем рынки совершенной конкуренции. Важно обратить внимание на то, что, хотя все фирмы заинтересованы в повышении цен на продукцию отрасли, каждая из них в отдельности хочет перенести бремя издержек по осуществлению этой задачи на другие фирмы, так как ни одна из фирм не хочет уменьшать собственный объем производства.

Вмешательство извне становится практически единственным фактором, не позволяющим ценам падать так, как показано выше. От такого поведения группы фирм, которое направлено в сторону, противоположную их прямым интересам, их может удержать правительственный контроль цен, тарифы, картельные соглашения и т.д. Такое вмешательство в рыночные процессы является довольно частым. Каким образом отрасль получает помощь правительства для поддержания цен на свой продукт?

Рассмотрим гипотетическую конкурентную отрасль и предположим, что большинство производителей отрасли желают установления тарифов (или какого-либо другого правительственного вмешательства), чтобы повысить цену на свой продукт. Для того, чтобы получить подобную помощь от правительства, производители отрасли будут вынуждены сформировать лоббистскую организацию; им необходимо стать активной влиятельной группой¹⁵. Эта лоббистская организация должна будет провести значительную кампанию. Если возникнет серьезное сопротивление, то потребуются сильная финансовая поддержка¹⁶. Эксперты в области общественных отношений должны будут влиять на прессу, станет необходимым проведение рекламной кампании. Профессиональным организаторам может понадобиться провести несколько "спонтанных" встреч обеспокоенных промышленников отрасли, и убедить их написать письма в Конгресс¹⁷. Кампания по привлечению правительственной помощи отнимет время и деньги

¹⁴ Для более подробного рассмотрения данного вопроса см. Mancur Olson, Jr., and David McFarland, "The Restoration of Pure Monopoly and the Concept of the Industry", *Quarterly Journal of Economics*, LXXVI (November 1962), 613-631.

¹⁵ Роберт Мичелс говорит в своей классической работе, что "демократию не возможно представить без организации" и что "принцип организации - абсолютно необходимое условие для политической борьбы масс". См. его работу *Political Parties*, trans. Eden and Cedar Paul (New York: Dover Publications, 1959), pp. 21-22. См. также Robert A. Brady, *Business as a System of Power* (New York: Columbia University Press, 1943), p. 193.

¹⁶ Alexander Heard, *The Costs of Democracy* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1960), особенно сноску 1, pp. 95-96. Например, в 1947 году Национальная Ассоциация промышленников потратила более \$4,6 миллионов, и через некоторое время Американская Медицинская ассоциация потратила почти столько же на кампанию против принудительного медицинского страхования.

¹⁷ "Если бы на поверхность выплыла вся правда, ... лоббизм во всех его проявлениях стал бы миллионной индустрией." U.S. Congress, House, Select Committee on Lobbying Activities, *Report*, 81st Cong., 2nd Sess. (1950), цитата по *Congressional Quarterly Almanac*, 81st Cong., 2nd Sess., VI, 764-765.

некоторых производителей отрасли.

Можно провести очень важную параллель между проблемой, возникающей при попытке конкурентной отрасли получить правительственную помощь, и проблемой, с которой отрасль сталкивается, когда фирмы пытаются поднять выпуск и тем самым снижают цены. *Также как для определенного производителя было бы нерациональным сокращать производство продукции из-за того, что повысится цена по отрасли в целом, так и нерациональным кажется жертвовать свои время и деньги для получения правительственной помощи через лоббистскую организацию. Ни в одном из этих случаев индивидуальный производитель не захочет брать на себя все издержки. Лоббистская организация или профессиональный союз, или любая другая организация, служа интересам большой группы производителей или рабочих в какой-либо отрасли, не получит никакой помощи от рациональных, думающих только о себе индивидов этой отрасли. Это верно даже в том случае, когда каждый убежден, что предлагаемая программа действительно в его интересах (хотя на самом деле некоторые сомневаются в правильности программы, чем делают организаторскую задачу еще более трудной)*¹⁸.

Хотя лоббистская организация - лишь одна из возможных параллелей между организацией и рынком, она имеет некоторое практическое значение. Существует множество влиятельных и хорошо финансируемых лобби, пользующихся поддержкой масс, но эти лоббистские организации получают поддержку отнюдь не благодаря каким-либо их достижениям в области законодательства. Наиболее влиятельные лоббистские организации получают свои фонды по совсем другим причинам, о которых будет сказано позднее.

Некоторые критики могут поспорить с этим утверждением, заявляя, что рациональный индивид на самом деле будет поддерживать большую организацию (например, лоббистскую), так как знает, что если он сам не вложит в нее деньги, другие тоже этого не сделают, и тогда организация потерпит крах, и он останется без той выгоды, которую она могла бы ему принести. Но по аналогии с рынком совершенной конкуренции, было бы настолько же справедливым заявлять, что цены никогда не упадут ниже уровня, который установила бы монополия, так как все фирмы предвидят, что если одна фирма повысит свой объем производства, то и все другие поступят подобным образом, произойдет снижение цен; таким образом, ни одна из фирм не пойдет на разрушительное для уровня цен увеличение выпуска собственной продукции. В действительности так никогда не происходит ни на рынке свободной конкуренции, ни в большой организации. Когда число вовлеченных в отрасль фирм велико, никто не заметит эффекта, произведенного повышением объема выпуска одной фирмой, и, таким

¹⁸ Существует логически возможное, но практически бессмысленное исключение из данного вывода. См. сноску 68 этой главы.

образом, никто не изменит своих планов из-за этого. Подобным образом, в большой организации потеря одного плательщика взносов не увеличит сколько-нибудь значительно взнос другого плательщика, и рациональный индивид не согласится поверить, что его уход из организации повлечет за собой уход и других членов организации.

Приведенный выше аргумент в конце концов может представлять определенную ценность для исследований экономических организаций, являющихся средством, при помощи которого индивиды пытаются получить то же, что они получают, действуя на рынке самостоятельно. Профсоюзы, например, - организации, посредством которых рабочие стараются достичь более высокой зарплаты, лучших условий работы и т.д., то есть того же, чего они пытаются добиться самостоятельно, действуя на рынке. В самом деле, было бы странным, если бы рабочие не сталкивались в профсоюзе с теми же проблемами, с которыми они сталкиваются на рынке, так как их усилия и там, и там имеют одинаковые цели.

Однако, как бы не были похожи намерения агентов, критики могут заявить, что отношения в организациях совсем иные, чем на рынке. В организациях присутствует и так называемый эмоциональный или идеологический элемент. Становится ли от этого наше утверждение совершенно не имеющим практического значения?

Наиболее важный тип организации - национальное государство - послужит нам примером справедливости нашего заявления. Патриотизм в настоящее время является, скорее всего, сильнейшим из неэкономических мотивов для создания организации. Наш век иногда называют веком национализма. Многие нации черпают дополнительную силу и чувства из идеологии, например, демократии или коммунизма, общей религии, общего языка или культурного наследия. И 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. Но, несмотря на великую силу патриотизма, притягательность национальной идеологии, объединяющую силу общей культуры и обязательность закона и порядка, ни одно большое государство в современной истории не было способно поддерживать себя только за счет добровольных взносов или пожертвований. Филантропические вклады не являются даже сколько-нибудь значимой частью в доходах большинства стран, а вот налоги, принудительные платежи уже по определению - являются. В самом деле, их неизбежность также не подвергается сомнению, как и смерть.

Если государство, со всеми его "эмоциональными" источниками поддержки, не может финансировать свою основную жизненно-необходимую деятельность без привлечения принудительных платежей, имеет смысл предположить, что большие частные организации также

будут сталкиваться с трудностями при вовлечении индивидов в группу (чьи интересы они поддерживают), даже если они сделают необходимые взносы добровольными¹⁹.

Причина того, что государство не может выжить за счет добровольных взносов и платежей и вынуждено опираться на налогообложение, - в том, что основные услуги, оказываемые государством и некоторым образом напоминающие повышение цен в отрасли на рынке свободной конкуренции²⁰, должны быть доступны всем, если они доступны хоть кому-нибудь. Основные и наиболее элементарные виды услуг, оказываемые государством, такие как оборона, система закона и порядка, относятся ко всем или практически ко всем гражданам.

Совершенно невозможно избежать защиты, обеспечиваемой военными, полицией и судами тем, кто не хочет добровольно разделить издержки по содержанию правительства, следовательно, налогообложение необходимо. Общую или коллективную выгоду, обеспечиваемую государством, экономисты обычно называют "общественным благом"; концепция общественного блага одна из самых старых и наиболее важных идей, возникших при изучении государственных финансов. Коллективное или общественное благо определяется в данной книге как любой товар или услуга, которые удовлетворяют следующему требованию: если их потребляет любой индивид X_i из группы $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$, то их могут потреблять и все остальные члены группы²¹. Другими словами, те, кто не покупают или не¹⁹ Социологи, также как и экономисты, полагают, что идеологические мотивы сами по себе недостаточны для придания силы попыткам масс объединиться. Макс Вебер приводит интересный пример: "Вся экономическая деятельность, предпринимаемая в рыночной экономике, возникает и осуществляется благодаря собственным идеалам или материальной заинтересованности индивидов. Это также справедливо, когда мы говорим об экономической деятельности, ориентированной в соответствии с корпоративной структурой хозяйства... Даже если бы экономическая система была организована на социалистической основе, и тогда не возникло бы никаких фундаментальных различий. Может измениться структура интересов, сама ситуация; могут быть другие средства для продвижения интересов, но фундаментальный фактор остается настолько же значителен, насколько он был и прежде. Конечно верно, что экономическая деятельность, ориентированная из-за чисто идеологических причин на интересы других людей, существует в реальности. Но чаще встречаются ситуации абсолютно противоположные этой: люди редко ведут себя подобным образом (и вряд ли когда-нибудь будут вести в будущем), и это доказывает практика..."

В рыночной экономике заинтересованность в максимизации дохода - необходимая и ведущая сила всей экономической деятельности." (Weber, pp. 319-320).

Толкотт Парсонс и Нейл Смесер продвинулись еще дальше и постулировали: "Эффективность" всего общества пропорциональна "наградам" и "санкциям", используемым в этом обществе. См. их работу *Economy and Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1954), pp. 50-69.

²⁰ См. раздел Е. этой главы об "эксклюзивных" и "инклюзивных" группах.

²¹ Это простое определение обращает внимание на два аспекта, которые существенны в данном контексте. Первое, любые общественные блага могут быть определены лишь

платят за это общественное благо, не могут быть исключены из его потребления (если же они исключаются, то мы имеем дело с необщественным благом).

Ученые, изучающие государственные финансы, однако, игнорировали тот факт, что достижение какой-либо общей цели или удовлетворение какого-либо общего интереса означает, что для этой группы было обеспечено общественное благо²². Сам факт, что цель или намерение являются общим для группы означает, что ни один член этой группы не исключен из получения выгоды или удовлетворения от достижения этой цели. Как говорилось в 1-ом параграфе этой главы,

по отношению к какой-либо группе. Одно коллективное благо необходимо одной группе; другое хорошо для другой, какое-нибудь благо может быть выгодно всему миру, а другое только двум определенным людям. Более того, одни и те же блага могут быть общественными для некоторых членов одной группы и частными для членов другой группы, так как одни индивиды могут допускаться к потреблению этих благ, а другие - нет. Возьмем, например, парад, который является общественным благом для тех, кто живет в высотных зданиях и может обозреть место проведения парада, и становится частным благом для тех, кто может увидеть парад, только купив билет, чтобы постоять в толпе зевак. Второе, после того, как была определена необходимая группа, это определение сводится, как у Мэстрива, к невозможности исключить общественное благо из потребления потенциальных его потребителей (группы). Такой подход используется потому, что общественное благо, производимое организациями, обычно отвечает этому критерию. Однако, для некоторых общественных благ такое исключение из потребления физически возможно. Но, как показал Хэд, нет необходимости обеспечивать техническую невозможность исключения, достаточно, чтобы это было неэкономично или неосуществимо. Хэд также показал, что такая невозможность исключить из потребления является только одним из двух основных элементов традиционного понимания общественного блага. Другой, по его мнению, является "совместность предложения" этого блага. Благо обладает такой "совместностью", если доступность его для одного индивида означает, что оно может быть легко и свободно поставлено и остальным. Крайний случай "совместности" - чистое общественное благо по Самуэльсону: потребление общественного блага одним индивидом не вызывает уменьшения объема этого блага, доступного другим. По нашему определению, "совместность" не является необходимым условием общественного блага. Как показано далее в этой главе, по крайней мере, одно общественное благо не проявляет свойства "совместности" и лишь некоторые будут иметь степень "совместности", необходимую для определения блага как чистого общественного. Но в целом, большинство общественных благ, описываемых в данной работе, проявляют свойство "совместности" в достаточной степени. Относительно определения "важности" общественных благ, см. John G. Head, "Public Goods and Public Policy", *Public Finance*, vol. XVII, no. 3 (1962), 197-219; Richard Musgrave, *The Theory of Public Finance* (New York: McGraw-Hill, 1959); Paul A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure," "Diagrammatic Exposition of A Theory of Public Expenditure," "Aspects of Public Expenditure Theories," *Review of Economics and Statistics*, XXXVI (November 1954), 387-390, XXXVII (November 1955), 350-356, and XL (November 1958), 332-338. Несколько отличную точку зрения на возможность использования концепции общественного блага см. Julius Margolis, "A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure," *Review of Economics and Statistics*, XXXVII (November 1955), 347-349, и Gerhard Colm, "Theory of Public Expenditures," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CLXXXIII (January 1936), 1-11.

²² Конечно обязательно общественное для одной группы благо будет интересно для

почти все группы и организации ставят своей целью служение общим интересам их членов. По словам Р.М.Мак Ивера, "индивиды имеют общие интересы в той степени, в которой они участвуют в объединении, неделимо охватывающем всех"²³. Сущность организации - в обеспечении неделимой, общей выгоды. Отсюда следует, что обеспечение общественного блага - фундаментальная функция любой организации вообще. Государство стоит первым в списке всех организаций, которые обеспечивают общественными благами своих членов - граждан, однако и другие типы организаций таким же образом обеспечивают коллективные блага для своих членов.

Подобно государству, не способному обеспечить себя с помощью добровольных вкладов или продажи основных своих услуг на рынке, ни одна из больших организаций не может поддерживать себя без некоей санкции или обеспечения особой привлекательности ожидаемого общественного блага, что дало бы индивидам основание взять на себя все издержки по содержанию организаций. Индивидуальный член типичной большой организации находится в ситуации, аналогичной позиции фирмы на рынке свободной конкуренции или налогоплательщика: его собственные усилия не окажут заметного эффекта на положение организации, тогда как он будет наслаждаться улучшениями, достигнутыми организацией, поддерживаемой другими.

Мы не предполагаем, что государства или другие организации обеспечивают *только* общественное благо. Правительство часто обеспечивает неколлективные товары, такие как электричество, например, и продает эти товары на рынке, как это делают частные фирмы. Более того, как будет показано позднее в этой работе, большие организации, которые неспособны обеспечить принудительное членство, *должны также* предлагать какие-либо неколлективные товары, чтобы у потенциальных членов появились побудительные мотивы для вступления в организацию. Однако общественные блага выступают как характерные "организационные товары", тогда как обычные неколлективные блага могут обеспечиваться индивидуальным действием; только там, где затрагиваются общественные интересы или коллективные блага, действительно необходимы действия организаций или групп²⁴.

общества в целом. Так, например, если тариф может быть общественным благом для отрасли, которая его добивалась, то его отмена может быть общественным благом для потребителей продукции этой отрасли. Это также верно, когда концепция общественного блага применяется только к правительству; военные расходы, тарифы, иммиграционные ограничения будут общественным благом для одной страны, общественным убытком для другой и негативными для мирового сообщества в целом.

23 R.M. MacIver в *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, 147.

24 Однако, из этого не следует, что организованные или координируемые действия группы всегда необходимы для получения общественного блага. См. раздел D этой главы "Малые группы".

С. Традиционная теория групп

Существует традиционная теория поведения групп, которая безоговорочно утверждает, что частные группы и ассоциации функционируют согласно принципам, кардинально отличающимся от тех, которые управляют отношениями между фирмами на рынке или отношениями между налогоплательщиками и государством. Эта "теория групп" имеет принципиальное значение для многих политологов США, также являясь основной предпосылкой в работах многих социологов и социо-психологов²⁵. Традиционная теория групп, как и многие другие теории, была разработана различными учеными с разными взглядами. Соответственно при попытке объединить все эти взгляды возникают неизбежные в такой ситуации промахи. Однако все толкования теории групп на самом деле имеют схожее отношение к подходу, развитому в данном исследовании. И поэтому приемливо говорить здесь, конечно в наиболее общем виде, о единой традиционной теории, проводя, однако, различия между двумя основными вариантами этой теории: каузальным и формальным.

В своей каузальной форме традиционная теория выглядит следующим образом: частные организации и группы существуют повсеместно, и эта повсеместность является результатом фундаментальной человеческой склонностью к вступлению в ассоциации. Как утверждает знаменитый итальянский политик и философ Гаetano Моска, люди обладают инстинктом к "собираанию в стада и борьбе с другими стадами". Этот инстинкт лежит в основе формирования всех "разделений и подразделений, которые возникают внутри общества и приводят к моральным, а иногда и к физическим конфликтам"²⁶. Аристотель, скорее всего, тоже имел в виду предрасположенность к стадному поведению, когда говорил, что люди по своей природе - политические животные²⁷. Повсеместный и неизбежный характер формирования групп в Германии подчеркивался Георгом Симмелом в одной из его классических работ по социологии²⁸, в Америке - Артуром Бентли в наиболее известной его работе по политологии²⁹. Эта универсальная тенденция или склонность к объединению, как обычно

²⁵ По вопросу о важности групп различных видов и размеров см. Verba, *Small Groups and Political*; Truman, *Governmental Process*; Bentley, *Process of Government*. Для примера исследований теории групп, производимых социологами и социо-психологами см. *Group Dynamics*, ed. Cartwright and Zander и *Small Groups*, ed. Hare, Borgatta, Bales.

²⁶ *The Ruling Class* (New York: McGraw-Hill, 1939), p. 163.

²⁷ Аристотель Соч., Т. 4, М., 1984. с. 378. Многие другие авторы также подчеркивали человеческую склонность к объединению в группы; см. Coyle, *Social Process in Organized Groups*; Robert Lowie, *Social Organization* (New York: Rinehart & Co., 1948); Truman, особенно pp. 14-43.

²⁸ Georg Simmel, *Conflict and the Web of Group Affiliations*, trans. Kurt Wolff and Reinhard Bendix (Glencoe, Ill.: Free Press, 1950).

²⁹ Bentley, *Process of Government*.

считается, наиболее интенсивна в Соединенных Штатах³⁰.

Формальный вариант традиционного взгляда на группы также подчеркивает универсальный характер групп, но не исходит из "инстинкта" или "тенденции" к объединению в группы. Вместо этого, приверженцы такого взгляда пытаются объяснить сегодняшнее объединение в группы и ассоциации эволюцией современного индустриального общества из примитивного, предшествовавшего ему. Они начинают с того факта, что "первоначальные группы"³¹, группы настолько небольшие, что каждый из членов сталкивается со всеми остальными лицом к лицу, - семейные и родственные группы, доминируют в примитивном обществе. Как утверждает Толкотт Парсонс, "хорошо известно, что во многих примитивных обществах существует обстановка, благодаря которой родство господствует над социальной структурой; можно привести лишь несколько конкретных структур, участие в которых не зависит от степени родства"³². Только небольшие семейные или родственные союзы представляют интересы индивида. Р.М. Мак Ивер описывает это явление в Энциклопедии общественных наук следующим образом: "В более простых общественных условиях социальные интересы были представлены в основном через касты или классовые группы, возрастные группы, родственные группы, соседские группы и другие неорганизованные или плохо организованные объединения"³³. В "примитивных" условиях малые, семейного типа единицы отвечают практически за все человеческое "взаимодействие".

Но далее, как утверждают эти социологи, с развитием общества происходит социальная дифференциация, возникают новые ассоциации, которые берут на себя некоторые функции, выполняемые до них семейными группами. "Как только социальные функции семейного института в нашем обществе уменьшились, некоторые из групп второго уровня, такие как профсоюзы, достигли степени взаимодействия, иногда превосходящую таковую в первоначальных группах"³⁴. По словам

³⁰ Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: New American Library, 1956), p. 198; (Алексис де Токвиль Демократия в Америке. М., 1992. с. 135-136). James Bryce, *The American Commonwealth*, 4th ed. (New York: Macmillan, 1910), pp. 281-282; Charles A. Beard and Mary R. Beard, *The Rise of American Civilization*, rev. ed. (New York: Macmillan, 1949), pp. 761-762; и Daniel Bell, *The End of Ideology* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960), esp. p. 30.

³¹ Charles H. Cooley, *Social Organization* (New York: Charles Scribner's Sons, 1909), p. 23; George C. Homans, *The Human Group* (New York: Harcourt, Brace, 1950), p. 1; Verba, pp. 11-16.

³² Talcott Parsons and Robert F. Bales, *Family* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1955), p. 9; см. также Talcott Parsons, Robert F. Bales, and Edward A. Shils, *Working Papers in the Theory of Action* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1953).

³³ Maclver в *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, 144-148, особенно p. 147. См. также Truman, p. 25.

³⁴ Truman, pp. 35-36; см. также Eliot Chapple and Carlton Coon, *Principles of Anthropology* (New York: Henry Holt, 1942), pp. 443-462.

Парсонса, "ясно, что в продвинутом обществе более важную роль играют не-родственные союзы, - государство, церковь, университеты, корпорации и профессиональные ассоциации... Процесс, посредством которого не-родственные союзы приобрели основной вес в социальной структуре общества, незамедлительно влечет за собой потерю функций родственными союзами"³⁵. Если бы это было верно и если, как говорит Мак Ивер, "сильнейшее рыночное различие между примитивным и цивилизованным обществами заключалось бы в малочисленности специфических ассоциаций в первом и многочисленности - в другом"³⁶, то справедливо было бы сделать вывод, что большие ассоциации в современном обществе являются в какой-то мере эквивалентом малых групп в примитивном обществе и что обе эти формы могут рассматриваться и объясняться с точки зрения одной фундаментальной причины³⁷.

Что же это за фундаментальный источник, который подходит как для малых групп в примитивном обществе, так и для больших добровольных ассоциаций современности? Защитники формального варианта теории групп оставили этот вопрос открытым. Это могла бы быть рассмотренная выше "тенденция" (или "инстинкт") к объединению в ассоциации, что является отправным пунктом каузального варианта теории; такое пристрастие к формированию и объединению в группы обнаруживает себя в примитивном обществе посредством семейных и родственных групп, а в современном обществе - посредством больших добровольных ассоциаций. Однако такая интерпретация оказалась бы, наоборот, несправедливой по отношению к теоретикам формального варианта теории групп, так как многие из них без сомнения не подписались бы под любой теорией "инстинктов" или "склонностей". Нет никаких сомнений, что в случае, когда членство в ассоциациях или группах объясняется "инстинктом", фактически не предлагается никакого объяснения. Любое человеческое действие может быть отнесено к инстинкту или склонности к такому действию, однако это не добавляет ничего нового к уже известным сведениям. Если инстинкты или

³⁵ Parsons and Bales, p. 9. См. также Bernard Barber, "Participation and Mass Apathy in Associations", в *Studies in Leadership*, ed. Alvin W. Gouldner (New York: Harper, 1950), pp. 477-505; Neil J. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (London: Routledge & Kegan Paul, 1959).

³⁶ Maclver в *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, 144-148, особенно p. 147. См. также Louis Wirth, "Urbanism as a Way of Life", *American Journal of Sociology*, XLIV (July 1938), 20; Walter Firey, "Coalition and Schism in a Regional Conservation Program", *Human Organization*, XV (Winter 1957), 17-20; Herbert Goldhamer, "Social Clubs", *Development of Collective Enterprise*, ed. Seba Eldridge (Lawrence: University of Kansas Press, 1943), p. 163.

³⁷ Для другой интерпретации добровольных ассоциаций см. Oliver Garceau, *The Political Life of the American Medical Association* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1941), p. 3: "С появлением элементов политического вмешательства и контроля, особенно в экономике, стало очевидным, что формирование политики не может быть ограничено только голосованием или законодательством. Для заполнения возникшей пустоты к добровольным группам прибегают не только отдельные индивиды, но и правительство."

Волгоградский
государственный университет
Библиотека
Инв. №..... С 94/94

склонности к объединению в группы исключить как бессмысленные, то откуда возьмется источник всевозможных групп и ассоциаций, больших и малых, лежащий в основе традиционной теории? Возможно, некоторые из традиционных теоретиков думали об этом в "функциональном" смысле - все дело в функциях; лишь благодаря им группы и ассоциации различных типов и размеров могут успешно действовать. В примитивном обществе преобладали малые группы, так как они более всего подходили (или, по крайней мере, подходили достаточно) для выполнения функций, требуемых людьми этого общества; в современном обществе, наоборот, преобладают большие ассоциации, так как только они способны выполнять определенные необходимые функции. Большая добровольная организация, например, может быть объяснена как выполняющая такую функцию (то есть удовлетворяющая спрос, заинтересованность, регулирующая нужду) для большого числа людей, которую малая группа не смогла бы или не смогла бы так хорошо осуществить в современных условиях. Этот спрос или заинтересованность обеспечивает возникновение побудительных мотивов для создания и поддержания добровольной ассоциации.

Характерным для традиционной теории во всех ее проявлениях является признание того факта, что участие в добровольных ассоциациях практически универсально, и что малые группы и большие организации привлекают своих членов по одним и тем же причинам. Каузальный вариант теории признавал склонность к принадлежности к какой-либо группе, не различая группы разных размеров. Хотя более изощренный вариант мог проводить различие между функциями, более подходящими малым группам, и функциями, лучше отвечающими большим ассоциациям; достаточно признать, что большая организация возникает и будет привлекать людей там, где есть необходимость именно большой организации; это же можно сказать и о малых организациях. До сих пор, когда традиционная теория проводит разграничения между большими и малыми группами, она относит их к масштабу функций ими осуществляемых, но не к степени успеха в осуществлении этих функций или способностей привлекать новых членов. Традиционная теория признает, что малые и большие группы различаются по уровню, но не по природе.

Верно ли это? Действительно ли малые группы и большие организации привлекают людей подобным образом и почти одинаково эффективны в выполнении возлагаемых на них функций? Действительно ли они различаются только по размеру, а не по принципиальным признакам? В этом традиционная теория ставится под вопрос эмпирическими исследованиями, которые показывают, что средний индивид на самом деле обычно не принадлежит к большим добровольным организациям; и утверждение, что типичный американец всегда член какой-нибудь организации, - в огромной степени лишь

миф³⁸. Поэтому стоит задать вопрос, действительно ли верно, что не существует никакой связи между размерами группы и ее согласованностью, или эффективностью, или привлекательностью для потенциальных ее членов; и не зависит ли от размеров группы способность индивидуальных мотивов благоприятствовать достижению общегрупповых целей? Прежде, чем делать выводы о традиционной теории групп, следует ответить на все эти вопросы. Словами немецкого социолога Георга Симмела можно сказать, что действительно необходимо выяснить "значение, которое придают индивиды форме общественной жизни"³⁹.

Утверждению, что большие и малые группы действуют согласно совершенно противоположным принципам, можно противопоставить тот факт, что любая группа или организация, большая или малая, действует для получения коллективного блага, которое по своей природе будет выгодно для всех членов группы. И хотя все члены группы заинтересованы в получении коллективной выгоды, никто не хочет брать на себя издержки по ее обеспечению. Каждый из членов группы предпочел бы, чтобы платил кто-то другой, а он лишь наслаждался плодами. Если такова фундаментальная характеристика всех экономических групп и организаций, тогда *вряд ли* большие организации будут координально отличаться от малых, и *вряд ли* существует какая-нибудь другая причина, по которой организуются именно малые группы. Остается только интуитивно признать, что малые группы иногда способны довольно успешно обеспечивать общественные блага.

Нельзя ответить на этот вопрос удовлетворительно не проанализировав издержки и выгоду альтернативных типов поведения, доступных индивидам различных по размеру групп. Далее подробно рассматривается это соотношение. Природа вопроса такова, что необходимо использовать некоторые приемы экономического анализа. И следующая часть содержит немного математики, которая чрезвычайно элементарна, но может быть не понятна для читателя, который никогда не изучал данный предмет. В параграфе будут присутствовать несколько ссылок на олигополистические группы, что, скорее всего, заинтересует только экономистов. Поэтому несколько основных выводов еще раз объясняются в "нетехническом" резюме параграфа D на

38 Murray Hausknecht, *The Joiners - A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States* (New York: Bedminster Press, 1962); Mirra Komarovsky, "The Voluntary Associations of Urban Dwellers", *American Sociological Review*, XI (December 1946), 686-698; Floyd Dotson, "Patterns of Voluntary Membership Among Working Class Families", *American Sociological Review*, XVI (October 1951), 687; John C. Scott, Jr., "Membership and Participation in Voluntary Associations", *American Sociological Review*, XXII (June 1957), 315.

39 Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel*, trans. Kurt H. Wolff (Glencoe, Ill.: Free Press [1950]), p. 87.

интуитивном, упрощенном уровне (хотя теряется точность и доказательность) для тех, кто хотел бы избежать полного объема математических объяснений.

D. Малые группы

Сложность сопоставления размера группы с поведением индивида в ней частично обусловлено тем, что каждый индивид оценивает коллективное благо группы по-своему. Каждая группа рассчитывает на коллективное благо и имеет свою функцию издержек. Однако одно правило справедливо для всех: функция издержек будет возрастающей, так как в данном случае коллективные блага похожи на неколлективные: чем больше потребляется коллективного блага, тем выше общие издержки. Также без сомнения для всех справедливо существование значительных постоянных издержек. Иногда группа вынуждена создать формальную организацию еще до появления возможности достижения коллективного блага. Таким образом, издержки по формированию подобной организации приводят к тому, что первая единица коллективного блага будет относительно дорогой. И даже в том случае, когда не требуется создания какой-либо организации, сложные технические характеристики самих общественных благ станут причиной того, что первая единица коллективного блага будет непропорционально дорогой. Любая организация также увидит, что, как только спрос начинает превышать определенную точку и может считаться "чрезмерным", издержки по достижению дополнительной единицы коллективного блага растут непропорционально. Другими словами, издержки (C) будут функцией от объема производства коллективного блага (T): $C = f(T)$; а кривые средних издержек будут стандартной U-образной формы.

Если существует такое количество коллективного блага, которое можно получить при достаточно низких издержках (в сравнении с выгодами, полученными от его приобретения), и что некий индивид в соответствующей группе выгадает от приобретения его полностью за свой счет, тогда существует вероятность, что такое благо будет получено. Общая выгода будет настолько велика по отношению к общим издержкам, что доля прибыли одного индивида превысит общие издержки.

Индивид получит свою долю от общей прибыли, долю, которая зависит от числа членов группы и от того, насколько выгодно было для данного индивида получение данного коллективного блага по сравнению с другими членами группы. Общая прибыль группы будет зависеть от объема достижения коллективного блага (T), и размера группы (Sg), который, в свою очередь, зависит не только от числа индивидов в группе,

но и от стоимости единицы коллективного блага для каждого индивида группы. Наиболее простой иллюстрацией может быть группа собственников, лоббирующих сокращение налога на собственность. Общая выгода группы будет зависеть от размера группы (Sg), в данном случае от общей оценки собственности всех членов группы, и уровнем снижения налога на собственность, приходящимся на один доллар (T). Выгода одного индивида группы будет зависеть от той "части" общей выгоды, которая досталась ему (Fi).

Выгода группы (SgT), обозначаемая Vg , - ценность блага для группы; выгода индивида - Vi - ценность блага для индивида. "Часть" (Fi) будет равна Vi/Vg , и выгода для индивида составит $FiSgT$. Преимущество (Ai), который получит индивид i в результате получения какого-либо количества группового блага, будет равно выгоде индивида (Vi) за минусом издержек (C).

Поведение группы зависит от поведения индивидов группы, а поведение индивидов, в свою очередь, зависит от относительных преимуществ, получаемых ими при различных направлениях деятельности. Поэтому первое, что необходимо сделать сейчас, когда выделены относительные переменные, это рассмотреть индивидуальную выгоду или убытки от покупки различного количества коллективного блага. Индивидуальная выгода ($Ai = Vi - C$) будет изменяться в зависимости от T:

$$dAi/dT = dVi/dT - dC/dT$$

Максимальная выгода будет при $dAi/dT=0$ ⁴⁰. Так как $Vi=FiSgT$, а Fi и Sg на данный момент признаются постоянными⁴¹, то

$$d(FiSgT)/dT - dC/dT = 0$$

$$FiSg - dC/dT = 0$$

Таким образом, мы найдем, какое количество коллективного блага купил бы индивид, действуя самостоятельно, если бы он хотел его купить хоть сколько-нибудь. Можно придать этому результату общий смысл. Поскольку оптимальный вариант может быть найден, когда выполняется:

$$dAi/dT = dVi/dT - dC/dT = 0$$

$$\text{и так как } dVi/dT = Fi(dVg/dT), \text{ то}$$

$$Fi(dVg/dT) - dC/dT = 0$$

$$Fi(dVg/dT) = dC/dT$$

Это означает, что оптимальное количество группового блага, предназначенного для индивида, если он должен получить его, можно достичь, когда изменение выгоды всей группы, помноженное на долю индивида, равняется изменению общих издержек группы по достижению этого блага. Другими словами, увеличение дохода группы (dVg/dT)

⁴⁰ Условие второго порядка для максимальной также должно быть удовлетворено, что означает: $d^2Ai/dT^2 < 0$

⁴¹ В случае, когда Fi и Sg не постоянны, максимум будет достигим:

$$d(FiSgT)/dT - dC/dT = 0$$

$$FiSg + FiT(dSg/dT) + SgT(dFi/dT) - dC/dT = 0$$

должно превышать увеличение издержек на столько же, насколько доход группы превышает доход индивида ($1/F_i = V_g/V_i$)⁴².

Но важнее всего не то, сколько коллективного блага будет обеспечено, а будет ли оно обеспечено вообще. Очевидно, что оптимум для индивида, действующего самостоятельно, будет при $F_i > (C/V_g)$.

Так как, если

$$F_i > (C/V_g) \text{ или}$$

$$(V_i/V_g) > (C/V_g), \text{ то } V_i > C.$$

Таким образом, если $F_i > (C/V_g)$, то выгода индивида от коллективного блага, превысит издержки. Это означает, что коллективное благо будет обеспечено, если издержки по добыванию коллективного блага (в оптимальной для каждого индивида точке) настолько малы по сравнению с общей выгодой для группы, что общая выгода превышает общие издержки на столько же (или больше чем), насколько она превышает выгоду отдельного индивида.

Обобщая все вышесказанное, можно сформулировать правило: коллективное благо будет, скорее всего, обеспечено, если: превышение общей выгоды группы (при покупке коллективного блага) над общими издержками в $1/F_i$ раз (то есть когда $dV_g/dT = 1/F_i(dc/dT)$), сопровождается условием, что общая выгода превышает общие издержки в большее число раз, чем общая выгода группы превышает выгоду индивида (то есть $V_g/c > V_g/i$).

Насколько всеобща эта основная идея можно проверить на примере группы фирм на рынке. Рассмотрим отрасль, производящую однородный продукт, и предположим, что все фирмы *независимо одна от другой* стремятся к максимизации прибыли. Для простоты предположим также, что предельные издержки производства равны нулю. Для того, чтобы избежать новых условных обозначений и показать применимость описанной выше модели, предположим, что T означает цену, S_g - объем физических продаж отрасли, S_i - объем физических продаж фирмы i , F_i остается прежней: отношение индивидуального размера фирмы (или члена группы) к общему ($F_i = S_i/S_g$) и показывает сейчас долю общих продаж отрасли или группы, приходящуюся на фирму i в каждый данный момент: $F_i = S_i/S_g$. Цена T влияет на объем продаж отрасли со степенью, задаваемой эластичностью спроса E . $E = -T/S_g(dS_g/dT)$, угол наклона кривой спроса $dS_g/dT = -ES_g/T$. При отсутствии постоянных производственных издержек, оптимальный объем производства для фирмы будет, когда:

$$dA_i/dT = d(S_i T)/dT = 0$$

$$S_i + T(dS_i/dT) = 0$$

⁴² Тот же вывод можно сделать, если обратить внимание на функции дохода и издержек отдельного индивида, игнорируя выгоду группы в целом. Но это отвлекает нас от основной цели нашего анализа - изучения связи размера группы и вероятности обеспечения ей коллективного блага.

$$F_i S_g + T(dS_i/dT) = 0$$

Для случая, когда все фирмы действуют независимо, то есть не ожидается реакции со стороны других фирм ($dS_i = dS_g$):

$$F_i S_g + T(dS_g/dT) = 0$$

$$\text{и так как } dS_g/dT = -E S_g/T, \text{ следовательно } F_i S_g - T(E S_g/T) = 0$$

$$S_g(F_i - E) = 0$$

Это равенство справедливо только если $F_i = E$. Только когда эластичность спроса отрасли меньше (или равна) отношению общей продукции отрасли к продукции отдельной фирмы, фирма будет пытаться ограничить объем своего производства. Фирма, принимающая решение о том, снижать выпуск продукции или нет, чтобы попытаться воздействовать на цену, соизмерит выгоду от приобретения коллективного блага - высокой цены - с издержками или потерями от сокращения производства. Мерой будет служить эластичность спроса. Если F_i равняется E , то это означает, что эластичность спроса отрасли равна доле продукции фирмы во всей продукции отрасли; если, скажем, эластичность спроса $1/4$, это означает, что сокращение производства на 1% приведет к увеличению цены на 4%, откуда ясно, что если какая-то фирма производит $1/4$ продукции всей отрасли, то ей стоит остановить наращивание выпуска продукции или его ограничить. Если бы, скажем, в отрасли существовало 1000 фирм одинакового размера, то для того, чтобы произошло какое бы то ни было сокращение производства, эластичность спроса должна быть не больше $1/1000$. Таким образом, в условиях равновесия фирмы получают нулевую прибыль в любой отрасли с по-настоящему большим числом фирм. Фирма, максимизирующая прибыль, начнет ограничивать выпуск, то есть начнет действовать в интересах всей отрасли, когда коэффициент, при котором растет выгода от приобретенного блага T (высокой цены), в $1/F_i$ раз больше, чем коэффициент, при котором растут общие издержки по сокращению производства продукта. Этот критерий поведения фирмы эквивалентен более общему случаю, описанному выше.

Проведенный анализ идентичен анализу, предложенному Курно⁴³. И это не должно вызвать удивление, так как теория Курно - это, по существу, особый случай более общей теории, изучающей отношения между интересами индивида группы и интересами группы в целом. Теория Курно может рассматриваться и как особый случай анализа, приведенного выше. Решение Курно сводится к общему утверждению, что фирма будет поддерживать уровень цен в отрасли только тогда, когда общие издержки такого действия будут не больше, чем доля фирмы в доходе отрасли от повышения цены. Таким образом, теория Курно, также как и анализ действия группы за рамками рынка, сводится к вопросу:

⁴³ Augustin Cournot, *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, trans. Nathaniel T. Bacon (New York: Macmillan, 1897), особенно главы VII, с. 79-90.

когда выгодно обособленной единице группы действовать в интересах группы в целом?

Описанный Курно случай в некотором смысле проще, чем ситуация группы вне рынка, рассматриваемая в данной работе. Когда группа пытается получить обыкновенное коллективное благо, например, более высокие цены за счет сокращения производства, она сталкивается с тем, что первая единица этого коллективного блага будет дороже, чем каждая последующая, как это и утверждалось в первом параграфе этой части. Это происходит из-за объемности и других технических характеристик коллективного блага, а также из-за периодической необходимости создания организации для получения этого блага. Этот факт обращает наше внимание на два вопроса, которые индивид должен решить в нерыночной группе. Первый, превысит ли выгода от получения данного количества блага издержки по его добыванию. Второй, сколько коллективного блага должно быть получено данным индивидом, если будет получено вообще хоть сколько-нибудь; ответ на второй вопрос зависит скорее от отношения предельных, чем совокупных издержек и выгод.

Соответственно, существуют два различных вопроса, которые должны быть рассмотрены с точки зрения группы в целом. Недостаточно знать, обеспечит ли себя малая группа коллективным благом; необходимо определить, будет ли количество блага, полученного группой, если хоть сколько-нибудь его вообще будет получено, оптимальным по Парето для всей группы. То есть будет ли максимизирована выгода группы? Оптимальное количество коллективного блага для группы будет достигнуто, когда коэффициент роста общей выгоды будет равен росту общих издержек по добыванию блага, то есть когда $dVg/dT = dC/dT$. Так как каждый индивид группы, как показано ранее, будет стремиться к получению большего количества коллективного блага до тех пор (при $F_i(dVg/dT) = dC/dT$ и так как $\Sigma F = 1$), пока не станет ясно, что сумма объемов коллективного блага, которое приобрели бы индивиды, действуя самостоятельно, является оптимумом для группы. Также можно предполагать, что каждый индивид группы будет нести долю F_i общих издержек, чтобы обеспечить справедливый раздел общественного блага, так как доля издержек и выгод должна быть одинаковой.

Однако это не верно. Обычно добытое количество коллективного блага бывает неоптимальным, а распределение бремени по его добыванию - довольно произвольное. Это происходит потому, что количество коллективного блага, которое индивид добывает для себя, автоматически достается и другим. Из самого определения коллективного блага следует, что индивид не может исключить остальных членов группы из потребления общественного блага,

которое индивид обеспечивает для себя⁴⁴. Это означает, что ни у одного из членов группы не будет мотива независимо от других добыть какое либо общественное благо, если доступно благо, которое уже было куплено индивидом с наибольшим F_i . Можно предположить, что вместе с тенденцией больших групп иногда не обеспечивать себе получение блага, *существует тенденция в малых группах к неоптимальному обеспечению коллективного блага*. Неоптимальность будет все более заметной по мере уменьшения наибольшего F_i в группе. *Чем больше число членов группы, тем меньше F_i (при прочих равных условиях), следовательно, чем больше число членов, тем серьезнее отклонение от оптимума*. Понятно, что группы с меньшим числом членов более эффективны, чем группы с большим числом членов.

Однако недостаточно всего лишь рассмотреть число индивидов в группе, так как F_i зависит не только от того, сколько индивидов в группе, но и от "размера" S_i индивида группы, то есть степени его выгоды от обеспечения коллективного блага. Владелец поместья выиграет больше, чем владелец коттеджа от снижения налога на собственность; и, при прочих равных условиях, владелец поместья будет иметь F_i больше⁴⁵. Группа, состоящая из индивидов с неравными S_i , а, следовательно, и не равными F_i , проявит меньшую тенденцию к субоптимальности (и более вероятно, что она обеспечит себя каким-либо количеством общественного блага), чем группа, состоящая из индивидов с равными S_i , при всех других равных условиях.

Поскольку никто не будет пытаться обеспечить себя каким-либо дополнительным количеством коллективного блага, если индивид с наибольшим F_i уже обеспечил необходимое ему количество этого блага, то соответственно распределение бремени по добыванию коллективного блага будет непропорционально полученной выгоде. Индивид с наибольшим F_i возьмет на себя самую непропорционально

⁴⁴ Здесь удобно и полезно предполагать, что все члены группы получают равные количества общественного блага. Это именно тот случай, когда коллективное благо является "чистым общественным благом" в том смысле, в котором его понимал Самуэльсон. Однако такое предположение более строгое, чем обычно необходимо. Общественное благо может потребляться различными индивидами в неравных количествах, оставаясь тем не менее полноценным общественным товаром в том смысле, что потребление блага одним индивидом никак не сможет вызвать уменьшение его количества для другого индивида. И даже когда дополнительное потребление одного индивида ведет к предельному уменьшению количества, доступного другим, качественные выводы о том, что возникнет субоптимальность и диспропорция в распределении издержек, остаются справедливыми.

⁴⁵ Различие в "размере" может быть важно и в рыночных ситуациях. Большая фирма на рынке получит большую выгоду от повышения цен, чем малая фирма, и, таким образом, у нее будет больше мотивов для снижения производства. Из этого следует, что конкуренция нескольких больших фирм среди многих малых может привести к серьезным ошибкам в размещении ресурсов. Другой подход к вопросу можно найти: см. Willard D. Arant, "The Competition of the Few Among the Many", *Quarterly Journal of Economics*, LXX (August 1956), 327-345.

большую часть издержек⁴⁶. Когда рассматриваются малые группы с общими интересами, наблюдаются *систематическая тенденция к эксплуатации*⁴⁷ "сильных мира сего" - слабыми.

Поведение малых групп, заинтересованных в получении общественного блага, может иногда быть достаточно сложным, гораздо более сложным, чем описано выше⁴⁸. Существуют определенные институциональные условия и поведенческие предпосылки, которые не всегда приведут к состоянию субоптимальности и диспропорции, описанному выше. Любой адекватный анализ возникновения субоптимальности и диспропорции слишком сложен, чтобы уместиться в данной работе, которая в основном сконцентрирована на больших группах и рассматривает малые лишь с целью сравнения и противопоставления. Проблема малых групп, заинтересованных в

⁴⁶ Обзор этой ситуации в данном тексте слишком краток и прост и не может полностью объяснить даже самые общие случаи. В наиболее простом случае, когда коллективное благо не является денежной выплатой каждому члену группы, или тем, что индивид может продать за деньги, индивидам в группе приходится сравнивать издержки по добыванию следующей единицы блага и предельную полезность, которую она приносит. Они не могут просто, как это предполагается в тексте, сравнивать издержки в денежном выражении и отдачу в денежном выражении; в этом анализе необходимо использование кривых безразличия. На предельную степень замещения будет влиять не только то, что желание потреблять будет убывать с каждой последующей потребляемой единицей блага, но и эффект дохода. Эффект дохода приведет члена группы, который пожертвовал непропорционально большой долей своего дохода для получения коллективного блага, к заниженной оценке своего дохода по сравнению с той оценкой, которая была бы в случае, если бы индивид получал коллективное благо независимо от других членов группы. Те, кто не нес никакого бремени по добыванию блага, наоборот почувствуют увеличение своего реального дохода, и, если только это коллективное благо не является плохим товаром, такое увеличение дохода приведет к росту их спроса на данное благо. Эффект дохода должен предотвратить процесс переноса всех издержек на самого "большого" по размеру индивида. Мое внимание на эффект дохода в этом контексте обратил Ричард Зеххаузер, и я благодарен ему за это.

⁴⁷ Но из чисто логического анализа не может быть никаких "моральных" выводов. К сожалению, бросается в глаза моральная подоплека слова "эксплуатация". Так как слово "эксплуатация" используется довольно часто для объяснения диспропорции между выгодой и жертвами различных людей, было бы педантизмом использовать здесь другое слово.

⁴⁸ С одной стороны, аргумент предполагает независимое поведение и, таким образом, игнорирует стратегическое взаимодействие или процесс согласования в малых группах. Как будет показано в последующих главах, стратегическое взаимодействие обычно менее существенно в нерыночных группах, заинтересованных в добывании коллективного блага, чем в группах фирмы на рынке. Неравенство и неравноценность обмена встречается даже тогда, когда существует "торговля" уступками в группе, что ведет почти к тем же результатам, что описаны в тексте. Когда индивид группы с большим F_i вступает в процесс согласования с индивидом группы, у которого F_i меньше, он использует угрозу: "если ты не поможешь обеспечить больше коллективного блага, я сам его обеспечу меньше, но от этого ты только проиграешь". Но если индивид с большим F_i начнет ограничивать свое приобретение коллективного блага, то пострадает от этого больше, чем индивид с меньшим F_i , просто из-за разницы в F_i . Таким образом, угроза сводится на нет. Другой фактор, работающий в том же направлении, заключается в

получении коллективного блага, важна и интересна, как теоретически⁴⁹, так и практически, но, к сожалению, не совсем адекватно отражена в литературе. Поэтому она будет детально проанализирована в будущих статьях. "Нетехническое резюме" этого раздела обозначит несколько специфических случаев, в которых может использоваться такой подход к исследованию малых групп и организаций.

Необходимое условие обеспечения оптимального количества коллективного блага посредством добровольного и независимого действия членов группы может быть установлено довольно просто. Предельные издержки дополнительных единиц коллективного блага должны быть разделены между членами группы в той же пропорции, что и дополнительная выгода. Только в этом случае каждый индивид будет уверен в том, что его собственные предельные издержки и выгода находятся в той же пропорции, что и общие издержки и общая выгода. Если предельные издержки разделены между индивидами каким-либо другим способом, полученное количество коллективного блага будет неоптимальным⁵⁰. С первого взгляда может показаться, что если какое-то распределение издержек ведет к субоптимальности обеспечения коллективным благом, то другое распределение приведет к супероптимальному (чрезмерному) обеспечению, но это не так. В любой группе с добровольным участием, индивиды, чья

том, что максимальное количество коллективного блага, которое успешный обмен уступками позволяет получить благодаря индивиду с малым F_i , гораздо меньше, чем количество блага, которое можно извлечь из индивида с большим F_i . Это означает, что индивид с большим F_i может не получить достаточное количество коллективного блага даже после успешного обмена уступками, чтобы оправдать свой риск и издержки по ведению этого обмена, тогда как "малый" участник группы наоборот обнаруживает, что выгоды от успешной "торговли" уступками в группе значительно превышают его издержки, связанные с этой "торговлей". Проблема торговли уступками, конечно же, более сложна; однако тем не менее ясно, что она всегда приведет к тем же результатам, что описаны выше.

⁴⁹ Знаменитая "Теория добровольного общественного обмена" Эрика Линдаля может, как мне кажется, быть успешно дополнена и расширена с помощью анализа, приведенного в данном тексте. Я благодарен Ричарду Масгрэйву за то, что он обратил мое внимание на близкую связь подходов, используемых в работе Линдаля и в моей работе. Однако он видит эту связь несколько в ином свете. Анализ теории Линдаля Ричардом Масгрэйвом см. "The Voluntary Exchange Theory of Public Economy", *Quarterly Journal of Economics*, LIII (February 1939), 213-237; Leif Johansen, "Some Notes on the Lindahl Theory of Determination of Public Expenditures", *International Economic Review*, IV (September 1963), p. 346-358; John G. Head, "Lindahl's Theory of the Budget", *Finanzarchiv*, XXIII (October 1964), 421-454.

⁵⁰ Иллюстрацию этого факта можно найти в фермерских арендных соглашениях, где хозяин и арендатор земли делят урожай в некоторой заранее предопределенной пропорции. Продукция фермы может трактоваться как общественное благо для владельца земли и ее арендатора. Часто арендатор должен обеспечивать все затраты на труд, оборудование, удобрения и т.п., а владелец земли - сохранность зданий, капитализацию и т.п. Как было верно показано экономистами, занимающимися сельским

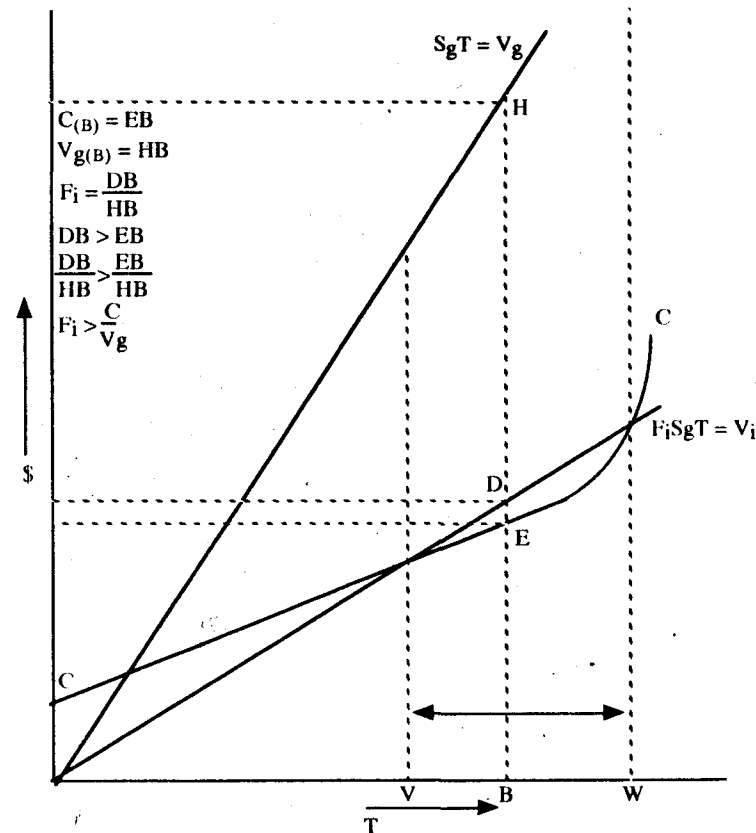
доля в издержках превосходит долю в выгоде, прекратят деятельность по приобретению этого коллективного блага до того, как будет достигнут уровень оптимальности для группы. Не существует такого распределения долей, при котором хоть кто-нибудь из индивидов группы не берет на себя большую часть издержек и меньшую выгоду, кроме случая, когда все индивиды группы делят издержки и выгоду в равной мере⁵¹.

И хотя мы выявили тенденцию отклонения от оптимума объема производства коллективного блага даже в самых маленьких группах, до тех пор пока они обеспечивают распределение предельных издержек так, как было описано выше, более важно для нас утверждение, что достаточно малые группы могут обеспечивать себя хоть каким-то количеством коллективного блага посредством добровольного и рационального действия одного (или большего количества) участников группы, и этим они отличаются от действительно больших групп. Чтобы определить реально ли предположение, что группа добровольно займется обеспечением себя коллективным благом, необходимо знать две вещи. Во-первых, оптимальное для каждого индивида количество

хозяйством, такое распределение неэффективно, так как арендатор будет использовать труд, технику, удобрения лишь до того уровня, когда предельные издержки этих факторов производства равны предельной отдаче от его доли в урожае. Подобным образом владелец земли обеспечит лишь субоптимальное количество факторов, которые находятся в его руках. Единственный путь избежать такой субоптимальности - это распределить между владельцем земли и арендатором издержки всех факторов в той пропорции, в какой они делают урожай. Возможно такой "встроенный" механизм эффективности говорит в защиту земельной реформы в фермерских хозяйствах, где земля не принадлежит работающим не ней. См. Earl O. Heady and E. W. Kehrberg, *Effect of Share and Cash Renting on Farming Efficiency* (Iowa Agricultural Experiment Station Bulletin 386), и Earl O. Heady, *Economics of Agricultural Production and Resource Use* (New York: Prentice-Hall, 1952) особенно pp. 592, 620.

⁵¹ Похожая аргументация может быть использована для существования "общественной нищеты" среди "частного великоления", то есть субоптимального предложения общественных товаров. Такое утверждение справедливо по крайней мере в ситуации, когда Парето-оптимальные общественные затраты выгодны группе людей, меньшей той группы, с которой взимается налог для финансирования этих затрат. Предположение, что даже Парето-оптимальные общественные затраты обычно выгодны группе людей меньшей, чем та группа, с которой берется налог, я нашел в полезной работе Юлиуса Марголиса "The Structure of Government and Public Investment" в *American Economic Review: Papers and Proceedings*, LIV (May 1964), 236-477. См. мои комментарии к работе Марголиса (и других) в том же выпуске журнала (с. 250-254), в которых предлагается способ применения подобной модели для объяснения "частного величия" и "общественной отсталости". Интересно, что Джон Хэд (*Finanzarchiv*, XXIII, 453-454) и Лейф Йохансен (*International Economic Review*, IV, 353) пришли к похожим выводам, хотя исходили из других предпосылок и выступали против подхода Линдаля. Интересные аргументы относительно тех сил, которые могут привести к чрезмерному уровню государственных расходов, можно обнаружить в двух статьях этого выпуска *American Economic Review*. - "Fiscal Institutions and Efficiency in Collective Outlay" (pp. 227-235), James M. Buchanan, и "Divergencies between Individual and Total Costs within Government" (pp. 243-249) by Roland N. McKean.

коллективного блага, если он готов приобрести его хотя бы сколько-нибудь; оно определяется равенством: $F_i (dV_g/dT) = dC/dT$ ⁵².



Во-вторых, решат ли все индивиды группы, что в оптимуме конкретного индивида выгода для группы превосходит общие издержки в большее число раз, чем она превосходит выгоду отдельного участника от данного коллективного блага, это определяется, когда $F_i > C/V_g$. Данное утверждение может выглядеть более просто: если при покупке определенного количества коллективного блага выгода группы превосходит общие издержки в большей мере, чем она превосходит выгоду отдельного индивида, тогда существует основание полагать, что коллективное благо будет обеспечено и выгода

⁵² Если F_i - не постоянная, то условие оптимальности выглядит следующим образом:

$$F_i (dV_g/dT) + V_g (dF_i/dT) = dC/dT$$

индивида превысит общие издержки, связанные с добыванием коллективного блага. Утверждение можно проиллюстрировать рисунком. Индивид, несомненно, будет богаче, если он получит количество блага равное V или W , или между V и W ; даже если это количество не будет оптимальным для индивида, F_i превысит C/Vg .

Нетехническое резюме Раздела D

В технической части этого раздела показано, что некоторые малые группы могут обеспечить себя коллективным благом, не полагаясь на насилие или, наоборот, на какие-либо позитивные стимулы, кроме самого общественного блага⁵³. Это происходит потому, что в некоторых малых группах каждый из участников (или хотя бы один из них) обнаруживает, что его выгода от получения блага превосходит общие издержки. Существуют индивиды, которые станут богаче от получения коллективного блага, даже если все расходы по его добыванию они возьмут на себя. В таких ситуациях коллективное благо будет обеспечено. Эти ситуации возникают только в том случае, если выгода группы от получения коллективного блага превысит общие издержки в большей степени, чем она превышает выгоду отдельных индивидов. Таким образом, в малой группе, каждый участник которой получает

⁵³ Я обязан профессору Джону Роулзу с философского факультета Гарвардского университета тем, что он напомнил мне о словах философа Дэвида Юма, который подчеркивал, что малые группы могут достигнуть общих целей, а большие - нет. Однако утверждение Юма несколько отягчается от моего. В работе "Трактат о человеческой природе" Юм писал: "Нет такого свойства человеческой природы, которое заставляло бы нас впадать в более роковые ошибки в наших поступках, чем то, благодаря которому мы предпочитаем близкое далекому и желаем объектов не столько в зависимости от их внутренней ценности, сколько в силу их отношения к нам. Двое соседей могут легко войти в соглашение относительно осушения луга, принадлежащего им обоим, потому что им не трудно проникнуть в мысли друг друга и каждый из них должен видеть, что если он не исполнит своей части работы, то непосредственным следствием этого будет провал всего проекта. Но очень трудно, прямо-таки невозможно, чтобы тысяча человек согласилась совершить подобное дело: им трудно составить такой сложный план, но еще труднее осуществить его, ибо каждый ищет предлог для того, чтобы освободить себя от труда и затрат и с удовольствием готов был бы свалить всю тяжесть на других. Государственный строй очень легко устраняет оба указанных недостатка. Правители непосредственно заинтересованы в интересах значительной части своих подданных, и, чтобы составить план осуществления этих интересов, им не нужно советоваться ни с кем, кроме себя самих. А так как неосуществление даже одной части плана связано, хотя бы и не непосредственно, с неудачей его в целом, они предупреждают такую неудачу, потому что не видят в ней ни прямой, ни косвенной выгоды для себя. Таким образом сооружаются мосты, создаются гавани, воздвигаются валы, проводятся каналы, снаряжаются флоты и формируются армии - это везде осуществляется благодаря заботам правительства; последнее хотя и состоит из людей, подверженных всем человеческим слабостям, но в силу одного из самых лучших и тонких человеческих изобретений представляет собой целое, до известной степени свободное от всех этих слабостей." [Юм Д. Соч. М., 1964. с.696-697]

значительную часть общей выгоды, просто потому, что в группе всего несколько индивидов, общее благо может быть обеспечено посредством добровольного взаимодействия участников группы. В малых группах, отмеченных неравенством положения, - то есть в группах, состоящих из индивидов разного "размера" или разной степени заинтересованности в коллективном благое, существует огромная вероятность получения общественного блага. Чем больше заинтересованность в коллективном благое любого индивидуального члена, тем больше вероятность, что этот член получит значительную долю выгоды от общественного блага даже в том случае, если ему придется оплатить все издержки самому.

Однако даже в самых маленьких группах общественное благо не будет при обычных обстоятельствах обеспечено в оптимальном размере, то есть участники группы не обеспечат себя таким количеством общественного блага, которое было бы в интересах всей группы. Только специальные институциональные меры смогут побудить индивидов приобрести то количество коллективного блага, которое в сумме образует оптимальное для группы в целом. Тенденция к субоптимальности кроется в природе общественного блага - ни один из участников группы не может быть исключен из потребления коллективного блага, если хотя бы один из индивидов группы потребляет его. Так как индивидуальный участник получает только часть выгоды от приобретения блага, какие бы затраты он не нес для получения большего его количества, он прекратит покупку до того, как будет достигнут оптимум для всей группы как целого. Более того, количество коллективного блага, которое индивид получает бесплатно за счет всех остальных участников группы, лишь еще больше снизит его желание приобретать это коллективное благо за свои деньги. Соответственно, чем больше группа, тем дальше она будет от оптимума.

Такая субоптимальность будет менее ярко выраженной в группах, состоящих из индивидов, сильно отличающихся по размеру или заинтересованности в коллективном благое. С другой стороны, в таких неравных группах существует тенденция к случайному распределению издержек между участниками. Самый значительный участник, который может самостоятельно обеспечить наибольшее количество коллективного блага, берет на себя непропорционально большую часть бремени, связанного с обеспечением коллективного блага. Самый же незначительный - по определению получает наименьшую долю от общей выгоды группы и, таким образом, имеет меньше стимулов к производству дополнительной "порции" коллективного блага. Так как менее значительный участник группы получает бесплатно (благодаря самому значительному индивиду) больше, чем он приобрел бы для себя самостоятельно, у него нет желания продолжить самостоятельное добывание этого общественного блага. Таким образом, в малых группах с

общим интересом *возникает уникальная тенденция к эксплуатации "сильных мира сего" слабыми.*

Утверждение, что малым группам свойственно обеспечивать себя количеством общественного блага меньше оптимального, и что издержки делятся между индивидами произвольно и непропорционально, выполняется не во всех логически возможных ситуациях. Определенные институциональные или процедурные мероприятия позволяют получить другой результат. Эту проблему нельзя рассмотреть со всех сторон в короткой дискуссии. По этой причине, а также потому, что основное внимание в этой книге уделено большим группам, многие сложности поведения групп небольшого размера не рассматриваются в данном исследовании. Но те выводы, которые сделаны выше, могут, конечно, подойти для объяснения некоторых важных практических ситуаций и послужить целям более детального анализа, например, для объяснения тенденции больших стран брать на себя непропорциональную долю издержек многонациональных организаций, таких как ООН и НАТО, а также некоторую популярность нейтралитета среди малых стран. Такой анализ будет полезен для объяснения недовольства тем, что международные организации и альянсы не получают в свое распоряжение оптимальное количество ресурсов⁵⁴. Также можно предположить, например, что соседние муниципалитеты столичного округа, обеспечивающие коллективные блага (такие как железные дороги местного сообщения, образование), которыми пользуются жители областей, находящихся под юрисдикцией разных муниципалитетов, тоже будут иметь тенденцию обеспечивать меньшее оптимальное количество подобных услуг; и что наибольший муниципалитет (представляющий, скажем, центральный город области) будет нести на себе непропорционально большую долю издержек⁵⁵. Также анализ подобного рода мог бы в конце концов, привести к разгадке феномена ценового лидерства и объяснению практических неудобств быть самой большой фирмы в отрасли.

Наиболее важным в данном контексте является то, что малые группы могут легко обеспечивать себя коллективным благом просто потому, что это коллективное благо притягательно для индивидов группы. Этим малые группы отличаются от больших. Чем больше группа, тем дальше она будет находится от оптимума, и тем менее вероятно, что она будет проявлять активность для обеспечения себя оптимальным и даже минимальным количеством блага. Короче говоря, чем больше

⁵⁴ Некоторые сложности поведения малых групп рассмотрены в Mancur Olson, Jr., Richard Zeckhauser, "An Economic Theory of Alliances," *Review of Economics and Statistics*, XLVIII (August 1966), 266-279, и в "Collective Goods, Comparative Advantage, and Alliance Efficiency," *Issues of Defense Economics* (A Conference of the Universities-National Bureau-Committee for Economics Research), Roland McKean, ed., (New York: National Bureau of Economic Research, 1967), pp. 25-48. [Сноска добавлена в 1970]

⁵⁵ Я обязан Алену Уильямсу из Йоркского Университета в Англии, так как его работа продемонстрировала мне важность явлений такого рода среди местных органов власти.

группа, тем меньше вероятность того, что она сможет удовлетворить общие интересы.

Е. Эксклюзивные (закрытые) и инклюзивные (открытые) группы

Далее мы больше не можем игнорировать процесс вхождения индивидов в группу и выхода из нее. Это достаточно важно, так как отрасли или рыночные группы фундаментальным образом отличаются от нерыночных групп своим отношением к входу и выходу из группы. Фирма в какой-либо отрасли не желает проникновения новых фирм на рынок, а наоборот хочет, чтобы как можно больше фирм, уже находящихся в отрасли, покинули ее. Индивидуальная фирма хочет, чтобы группа фирм отрасли сжималась до тех пор, пока в отрасли не останется всего лишь одна фирма - ее идеалом является монополия. Таким образом, фирмы на данном рынке - это конкуренты или соперники. В нерыночных группах, заинтересованных в получении коллективного блага, господствует совершенно иная ситуация. Обычно, чем больше число желающих разделить выгоду и издержки, тем лучше. Рост размеров группы не привносит в нее конкуренцию, но может обеспечить более низкие издержки для тех, кто уже участвует в группе. Справедливость этого утверждения очевидна даже для нашей повседневной жизни. Тогда как фирма на рынке оплакивает каждое новое расширение в отрасли из-за возникающей конкуренции, ассоциации, поставляющие коллективное благо в нерыночной ситуации, почти всегда приветствуют новых членов. В самом деле, такие организации даже пытаются сделать членство в них обязательным.

Откуда берется различие в поведении между рыночными и нерыночными группами? Если бизнесмен и член лоббистской организации похожи в том, что касается распределения выгоды (они оба уверены, что выгода от любой попытки достижения групповой цели достанется и другим членам группы), то почему они так различны в вопросах входа и выхода из группы? Ответ заключается в том, что в рыночной ситуации коллективное благо (например, высокая цена) таково, что если какая-либо фирма продает больше по данной цене, то другие фирмы должны продавать меньше, то есть выгода от повышения цены связана с объемом предложения; в нерыночных ситуациях выгода не зависит от предложения. Только определенное количество товара может быть продано по той же самой цене, но сколько-угодно новых индивидов могут вступить в лоббистскую организацию и разделить коллективное благо, ничуть не уменьшив выгоду для других⁵⁶. Обычная рыночная ситуация: одна фирма получает то, что другая уже не получит;

⁵⁶ В общественном клубе, который дает его членам какой-либо статус потому, что клуб

в нерыночной ситуации то, что потребляет один, доступно и другому. Если фирма на рынке процветает, то она становится более конкурентоспособной; если же процветает индивид в нерыночной ситуации, то у него появляется мотив взять на себя большую часть издержек по добыванию коллективного блага.

Вследствие фиксированности и ограниченности выгоды, которая может быть получена от коллективного блага - высокой цены - в рыночной ситуации, что побуждает участников рыночной группы сократить размеры этой группы, такое коллективное благо будет в дальнейшем в этой книге называться "эксклюзивное коллективное благо" (то есть благо, доступ к которому с ограничен) ⁵⁷. Вследствие того, что предложение коллективного блага в нерыночных ситуациях автоматически увеличивается, если расширяется сама группа, такого рода коллективные блага будем называть "инклюзивными коллективными благами" (открытыми, доступными) ⁵⁸.

То, как ведет себя группа - эксклюзивно или инклюзивно - зависит от природы цели, к достижению которой она стремится, а не от порядка членства. В самом деле, тот же набор фирм или индивидов может в зависимости от обстоятельств быть либо эксклюзивной, либо инклюзивной группой. Фирмы отрасли будут эксклюзивной группой, если они добиваются повышения цены за счет ограничения выпуска продукции; эти же фирмы будут инклюзивной группой, когда они добиваются снижения налогов, тарифов или любых других изменений политики правительства. Обстоятельство, что эксклюзивность или инклюзивность группы зависит от преследуемой ею целью, а не от является закрытым, коллективное благо похоже на суперконкурентную цену на рынке, - это не обычная нерыночная ситуация. Если верхушка из четырехсот стала бы верхушкой из четырех тысяч, выгода вновь вступивших была бы снижена потерями старейших участников клуба, которым пришлось бы променять связи с высокопоставленными людьми на "всего лишь" уважаемые связи.

57 В этом контексте использование идеи коллективного блага в некотором отношении безусловно чрезмерно в том смысле, что нет необходимости применять концепцию коллективного блага для анализа рыночного поведения; другие теории в для этого случая наиболее удобны. Но в данном контексте полезно рассмотрение суперконкурентной цены в качестве коллективного блага особого типа. Это полезный демонстрационный прием, который позволяет провести параллели между рыночными и нерыночными ситуациями, принимая во внимание взаимозависимость между индивидуальными интересами и действиями в общегрупповых интересах. Я надеюсь, что на последующих страницах мне удастся выявить в некотором роде суть организаций, которые функционируют как на рынке, так и вне его и суть процесса взаимных уступок, "торговли" в рыночных и нерыночных группах.

58 Можно провести интересную параллель между моей концепцией "эксклюзивных и инклюзивных" благ и некоторыми последними работами других экономистов. Прежде всего, обращает на себя внимание статья Джона Хэда "Public Goods and Public Policy" (*Public Finance*, XVII, 197-219) - "Общественные блага и общественная политика". Я не осознавал всех возможных применений моих размышлений, касающихся инклюзивных и эксклюзивных благ, до тех пор, пока не прочел эту статью. Как я теперь себе представляю, можно объяснить эти концепции с позиции двух важнейших

особенностей членства, очень важно, особенно учитывая тот факт, что многие организации оперируют как на рынке, стремясь к повышению цен, так и в нерыночной ситуации, требуя улучшения политических и социальных условий. Было бы интересно исследовать подобные группы при помощи разграничения между эксклюзивными и инклюзивными коллективными благами, в которых они заинтересованы. Логика подобного разграничения предполагает, что такие группы различались бы отношением к "вновь прибывшим" в группу. И это на самом деле так: профессиональные союзы, например, защищают "солидарность рабочего класса" и в тоже время требуют невозможности получить работу на предприятиях нечленами профсоюза, чем создают такие условия, благодаря которым проникновение новых представителей рабочего класса на определенный рынок труда весьма и весьма ограничено. Это противоречие необходимо рассматривать, в качестве фундаментального при анализе того, что пытается максимизировать профсоюз ⁵⁹.

Дальнейшее различие между инклюзивными и эксклюзивными группами выявляется при рассмотрении формально организованного (или даже координируемого неформально) поведения этих групп. Как только инклюзивной группой предпринимается попытка организованного или координируемого действия, в это действие будет включено как характеристик общественно блага: невозможности исключения из потребления и неделимости предложения. Тогда эксклюзивное благо можно определить как благо, которое невозможно исключить из потребления в рамках одной определенной группы, однако не существует неделимого предложения такого блага, так как члены группы рассчитывают на то, что все прочие будут отстранены при попытке войти в группу. Мое инклюзивное коллективное благо можно определить как благо, которое невозможно исключить из потребления внутри группы, однако оно еще характеризуется и неделимостью предложением в какой-то значительной степени, то есть вновь прибывшие участники группы будут также получать коллективное благо и не будут этим уменьшать потребление блага другими членами группы.

Существует также связь моей "эксклюзивно-инклюзивной" концепции и работы Джеймса Н. Бьюкэнана "Экономическая теория клубов". Бьюкэнэн утверждает, что эксклюзивность возможна, но какая-то степень неделимости всегда существует; он также утверждает, что оптимальное число пользователей определенного коллективного блага обычно все-таки ограничено, оно будет различаться от случая к случаю, и иногда может оказаться достаточно малым. Подход Бьюкэнэна и мой похожи в том отношении, что включают вопрос, как на интересы членов группы будет воздействовать рост или уменьшение числа людей, потребляющих это благо. Мы работали над этой проблемой независимо друг от друга и до недавнего времени игнорировали обоюдность нашего интереса к этому вопросу. Бьюкэнэн настаивает, что я мог поставить этот вопрос раньше, чем он, но я только слегка затронул эту тему, а Бьюкэнэн разработал интересную модель, которая показывает отношение данного вопроса к широкому кругу различных проблем политического характера.

59 Существует некоторая неопределенность относительно того, что максимизируют профсоюзы. Иногда считается, что они не максимизируют заработную плату, так как более высокая заработная плата снижает спрос предпринимателя на рабочую силу и таким образом снижает членство в профсоюзе. Такое уменьшение членов профсоюза противоречит институциональным интересам самого союза и подрывает власть и престиж

можно большее число индивидов⁶⁰. В отличие от предельных случаев, когда выгода от коллективного блага лишь покрывает издержки, в организации или соглашении несущественно обязательное участие каждого индивида группы. Обычно непринимая участие в организации не отнимает выгоду от получения инклюзивного блага у тех, кто участвует. Инклюзивное коллективное благо по определению таково, что выгода неучаствующего не сопровождается потерями для участников организации⁶¹.

Когда группа добывается эксклюзивного коллективного блага посредством соглашения или создания организации среди фирм на рынке, то есть если существует явный или скрытый сговор, ситуация становится совершенно иной. В подобном случае, хотя все надеются, что число фирм в отрасли будет как можно меньше, почти всегда будет наблюдаться парадоксальное, однако очень важное явление - 100%

его лидеров. Однако некоторые союзы, такие как Объединение Горняков, на самом деле подняли уровень заработной платы до точки, когда существенно снизилась занятость в отрасли. Одно из возможных объяснений - профессиональные союзы добиваются инклюзивных коллективных благ от правительства так же, как и более высокой заработной платы в рыночной ситуации. В нерыночных условиях каждый союз жаждет притока новых членов, причем из других отраслей или профессиональных групп так же, как и из своей. Более высокая заработная плата не препятствует распространению профессионального союза на другие отрасли или квалификационные группы. В самом деле, чем выше заработная плата, которой добился профессиональный союз, тем выше его престиж, престиж его лидеров и тем сильнее его притягательность для рабочих других рынков труда. Таким образом обеспечивается рост профсоюза за счет рабочих, не входивших в его первоначальную клиентуру. Это позволяет профсоюзу выполнять политическую, лоббирующую функцию. Интересно, что КПП и 50-тый участок UMW (Объединение рабочих-горняков) могли допустить влияние Джона Л.Льюиса в те периоды деятельности Союза, когда уровень заработной платы ограничивал занятость в угледобывающей промышленности. Я благодарен одному из моих бывших студентов, Джону Биарду, за высказанные им идеи по данному вопросу.

⁶⁰ Интересно утверждение Рикера в статье "Теория политических коалиций", что существует тенденция к минимизации числа коалиций, которые добиваются своего, ни в какой мере не ослабляет вывода о том, что инклюзивные группы стараются увеличить количество своих участников. Утверждение Рикера справедливо только для ситуаций с "нулевой суммой". Ни одна из таких ситуаций не анализируется в этой книге. Любая группа, добывающая инклюзивное коллективное благо не попадает в ситуацию с нулевой суммой, так как выгода, по определению, возрастает по мере того, как к группе присоединяются новые индивиды и добывается больше коллективного блага. Даже группы, добывающие эксклюзивное коллективное благо, не соответствуют модели Рикера, поскольку количество, которое может быть продано по определенной цене, фиксировано, то рост цены и, соответственно, выгода группы являются переменными. Жаль, что в книге Рикера, во многом полезной, рассматриваются феномены, такие как военные союзы, для которых его предположка нулевой суммы абсолютно неуместна. См. William H. Riker, *The Theory of Political Coalitions* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1962).

⁶¹ Если бы коллективное благо было "чистым общественным благом", по определению Самуэльсона, то выгода неучаствующего не только не привела бы к соответствующей потере участниками, это бы не привело вообще ни к каким потерям. Однако иногда оказывается, что новые потребители коллективного блага слегка снижают доступное

участие в сговоре тех, кто остался в группе. Важно это, так как даже один неучаствующий может отобрать всю выгоду, принесенную действиями сговорившихся фирм. До тех пор, пока издержки не будут расти слишком быстро вместе с ростом выпуска у неучаствующей фирмы⁶², она может постоянно расширять объем производства, чтобы получить все преимущества от более высокой цены, которая была достигнута благодаря сговору фирм. И если они по-глупости будут продолжать поддерживать уровень цены, то им придется сократить свое производство почти до нуля, и все это на благо неучаствующей в сговоре фирме. Неучаствующая фирма может лишиться сговорившихся фирмы всей прибыли, так как выгода при любой даже суперконкурентной цене фиксирована в зависимости от количества; или сколько бы не получила неучаствующая в сговоре фирма, именно столько потеряют участники сговора. Таким образом, в эксклюзивных группах существует принцип "все-или-ничего", то есть должно быть либо 100% участие или никакого вообще. Такая необходимость 100% участия оказывает такой же эффект на отрасль, как и требование единогласия в системе голосования. Там, где требуется единогласие, любой отказывающийся приобретает экстраординарную власть: он может потребовать для себя большую часть выгоды, которая может быть получена от действий группы⁶³. Более того, любой член группы может попытаться стать таким "аутсайдером" и потребовать львиную долю выгоды за его необходимое участие. Наличие этого мотива для членов подобной группы ставит под сомнение вероятность совместных действий. Он также подчеркивает особое стремление членов группы к "торговле" уступками, индивид может выиграть все - при хорошем раскладе, и проиграть все - при неудачном исходе сделки. Также это означает, что торговля более вероятна в ситуации, когда требуется 100% участие, чем

другим количеством этого блага. Когда инклюзивное коллективное благо не является чистым, участники группы будут против новых участников, пока вновь прибывшие не заплатят взнос, адекватный снижению потребления блага "старыми" участниками. До тех пор, пока остается хоть какая-либо степень неделимости предложения, выгода вновь прибывших будет превышать их необходимый взнос, и группа останется инклюзивной.

⁶² Если предельные издержки возрастают очень быстро, и, соответственно, никакая фирма не имеет достаточных побудительных мотивов для повышения выпуска в ответ на более высокую цену, то отказ фирмы от участия в сговоре не будет фатальным для всей организации. Однако такой отказ все равно будет убыточным для организации, так как неучаствующий получит большую выгоду, чем участвующие; а все, что он приобретет - прямая потеря для участников организации.

⁶³ Приложение теории о необходимости единогласия см. James M. Buchanan and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), особенно главы VIII, с. 96-116. Мне кажется, что некоторые сложности в их полезной и нестандартной работе могут быть ликвидированы с помощью идей, разрабатываемых в настоящем исследовании. См., например, мой обзор их книги в *American Economic Review*, 1.11 (December 1962), 1217-1218.

когда небольшой процент участников может гарантировать совместные действия.

Следовательно, отношения между индивидами в инклюзивной группе довольно сильно отличаются от отношений в эксклюзивной группе; когда группы настолько малы, что действия одного индивида оказывают значительный эффект на действия других членов группы, то индивидуальные взаимоотношения становятся особенно важны. Фирмы в эксклюзивной группе хотят, чтобы в отрасли появилось как можно меньше новых фирм, поэтому каждая из них относится к другим с осторожностью, полагая, что они хотят выдворить ее из отрасли. Прежде чем предпринять что-либо, каждая фирма должна рассмотреть возможность возникновения "ценовой войны" или "убийственной конкуренции". Таким образом, каждая фирма должна "чувствовать" другие фирмы, рассматривать их возможную реакцию на ее действия. В то же время любое групповое действие в эксклюзивной группе требует 100 % участия, то есть каждая фирма в отрасли не только конкурент других фирм, но и их обязательный сотрудник в совместных действиях. И при рассмотрении вопроса о каком-либо сговоре, каждая фирма в отрасли будет иметь возможность "торговли" уступками или аутсайдерского действия для получения большей выгоды. Фирма, которая верно предугадает реакцию других фирм на ее действия, получит значительные преимущества при подобной торговле. При этом, учитывая желание всех фирм ограничить число производителей в отрасли, можно сказать, что в любой отрасли с небольшим числом фирм, они становятся очень чувствительны к действиям друг друга. Другими словами, как необходимость 100 % участия в любого рода сговоре, так и желание ограничить число фирм в отрасли, повышает интенсивность и сложность олигополистических реакций. Вывод о том, что отрасли с небольшим числом фирм характеризуются олигополистическим взаимодействием и осознанием взаимозависимости, знаком, конечно, каждому экономисту.

Однако мало кто понимает, что в *инклюзивных* группах, даже самых небольших, торговля услугами или стратегическое взаимодействие играют отнюдь не решающую роль. Отчасти из-за того, что не появляется желание исключить кого-либо из такой группы, а отчасти потому, что не требуется единогласного участия, и у индивидов группы не возникает желания становится аутсайдерами и требовать большей доли в общей прибыли. Поэтому в инклюзивной группе наблюдается тенденция к снижению уровня "торговли" уступками. Однако эта проблема крайне сложна; для определения точного объема возможных уступок в конкретной ситуации необходимо найти определенные средства анализа, которые в данный момент не существуют. Все же можно сделать вывод, что для инклюзивной группы характерен гораздо меньший уровень стратегического взаимодействия; поведение членов таких групп вполне удовлетворительно объясняет

гипотеза о независимости.

G. Таксономия групп

Безусловно, в ряде случаев индивид инклюзивной или перышочной группы может принимать в расчет реакции других индивидов этой группы на свои действия в момент принятия решения - это как раз те случаи, где проявляется стратегическое взаимодействие между членами группы. Такое поведение характерно для олигополистических отраслей, когда фирмами осознается взаимозависимость. В группах определенного размера стратегическое взаимодействие может оказаться относительно важным. Размер подобной группы таков, что он не настолько мал, чтобы один индивид посчитал наиболее прибыльным действием купить какое-то количество коллективного блага самостоятельно, однако достаточно мал для того, чтобы попытки (или их отсутствие) каждого из индивидов по добыванию блага оказывали значительное влияние на выгоду, получаемую каким-либо или всеми другими членами группы. Это легче всего понять, если представить на мгновение, что инклюзивное благо уже обеспечено для группы посредством формальной организации, и затем проанализировать, что случится, если один индивид группы будет вынужден прекратить выплату своей доли в издержках по получению коллективного блага. Если в достаточно малой организации один из индивидов прекращает платить за коллективное благо, которым он пользуется, то возрастут издержки, возлагаемые на других членов группы; соответственно, они могут отказаться продолжать финансирование издержек, и может быть приостановлено получение коллективного блага. Однако, индивид может осознать, что результатом его отказа платить окажется подобное же действие всех остальных индивидов, и что он окажется в большем проигрыше тогда, когда вообще будет лишен коллективного блага, чем в случае, если он будет его получать и, соответственно, нести часть издержек. Он может продолжить вкладывать деньги в получение этого коллективного блага, однако может и не делать этого. Как и в случае олигополии, результат неопределенный: индивид может продолжить содействие, а может и нет. Рациональный член такой группы сталкивается со стратегической проблемой; в данной ситуации могут оказаться очень полезными теории игр и другие способы анализа. Однако в настоящее время нельзя дать общего, справедливого и определенного для большинства случаев решения на уровне абстракции данной главы⁶⁴.

Какова степень такой неопределенности? В малой группе, где индивид получает достаточно большую долю общей выгоды, он выиграет

⁶⁴ Здесь интересно отметить, что олигополия на рынке в какой-то мере сродни логроллингу в организации. Если "большинство" при принятии законодательства рассматривать как коллективное благо, - т. е. нечто, что может быть добыто только если

больше, даже в том случае, если возьмет на себя все издержки, чем если он останется без коллективного блага, поэтому существует большая вероятность, что коллективное благо будет обеспечено. В группе, где ни один индивид не получит настолько значительной части выгоды, что он будет заинтересован взять на себя все издержки по обеспечению коллективного блага, но где, однако, действия индивида оказывают значительный эффект на издержки или выгоды, получаемые группой, результат становится неопределенным⁶⁵. Наоборот, в большой группе, в которой никакое действие индивида не оказывает значимого влияния на группу в целом, совершенно точно не будет обеспечено никакого блага до тех пор, пока не будет применено принуждение или какое-либо внешнее воздействие, которое заставит членов группы действовать в общих интересах⁶⁶.

Последнее различие между группой настолько большой, что она не может обеспечить себя коллективным благом, и группой олигополистической, которая может обеспечить себя коллективным благом, особенно важно. Оно зависит от того, есть ли между любыми двумя или больше участниками группы взаимозависимость, выражающаяся во влиянии, которое оказывает или не оказывает поведение одного на издержки или выгоды остальных. Таким образом, ответ на вопрос, обеспечит ли себя группа коллективным благом без какого-либо принуждения или внешнего воздействия, зависит от

в этом заинтересованы многие, - тогда можно провести довольно близкую параллель с олигополией. Издержки, которых захочет избежать любой законодатель - это утверждение закона, которого добивается другой законодатель, так как если от подобного закона выигрывает кто-либо, то другие, как правило, проигрывают. Однако если законодатель не согласится голосовать за утверждение закона, выдвинутого другим, то и за его закон не будут голосовать. Соответственно, выгодным будет создать коалицию с другими законодателями, при помощи которой можно добиться того, чтобы проголосовали за его закон и постараться взамен сделать как можно меньше. Однако так как каждый логроллер пользуется той же самой стратегией, результат поведения каждого из них неопределенный: логроллинг может возникнуть, а может и провалиться. Каждый из законодателей выиграет от логроллинга, однако результатом конкурирующих индивидуальных стратегий может оказаться отсутствие оно. Такая ситуация очень похожа на положение олигополии: все участники олигополии желают установления более высокой цены, все они выигрывают, если она будет установлена, однако они могут не договориться о долях в издержках и выгоде.

⁶⁵ Результат явно неопределен, когда F_i меньше C/Vg в любой точке и группа не на столько велика, чтобы действия одного индивида не оказывали никакого действия на положение всей группы.

⁶⁶ Один дружески настроенный критик предложил такое решение проблемы: большая, уже существующая организация смогла бы продолжить обеспечение группы коллективным благом просто благодаря проведению плебисцита среди своих участников, осознавая, что если она не добьется единогласного, или хотя бы близкого к единогласию, согласия жертвовать чем-то для обеспечения коллективного блага, то коллективное благо не будет впрямь обеспечиваться. Это утверждение, если я его правильно понял, ошибочно. В подобной ситуации индивид будет понимать, что он в любом случае получит выгоду, если другие индивиды группы добудут коллективное благо, независимо от того, внесет ли он вклад в его обеспечение. Таким образом, у него не будет никаких побудительных мотивов

количества индивидов в группе: чем больше группа, тем меньше вероятность, что вклад одного индивида будет действительно значительным. Однако не совсем точно говорить, что это зависит *только* от числа индивидов группы. Связь размера группы и значимости отдельного индивида не может быть определена настолько просто. Группа, индивиды которой в очень *разной* степени заинтересованы в получении коллективного блага, и которая добивается блага крайне ценного по отношению к издержкам по его получению, будет ближе к обеспечению себя коллективным благом, чем другие группы с таким же числом участников. Подобная ситуация господствует в рыночной структуре, где число фирм остается олигополистическим, и имеется возможность получать суперконкурентную прибыль, однако результат варьируется от раза к разу. Критерием определения того, будет ли группа действовать без принуждения или какого-либо внешнего воздействия в своих интересах, является общий для рыночных и нерыночных групп ответ на вопрос, значимо ли действие любого индивида для остальных индивидов группы⁶⁷. Такова довольно очевидная, хотя и не единственная функция количества индивидов в группе.

Теперь появляется возможность определить, когда возникнет необходимость создания формальной организации, а когда в неформальной координации для получения коллективного блага. В группе наименьшего размера, где один или несколько участников получают такую значительную часть выгоды, что для них представляется возможным взять все издержки на себя, чтобы обеспечить коллективное благо, можно обойтись без какого-либо соглашения или организации. Договор в группе может понадобиться лишь для распределения издержек, которые требуются для достижения необходимого уровня коллективного блага. Но поскольку в группе существует мотивация к связывать себя обещанием, до тех пор, пока не потребуется единогласие, или какие-то другие обстоятельства требуют его обязательного участия в сговоре, иначе коллективное благо не будет обеспечено. Однако если согласие требовалось бы от каждого индивида, то каждый из них мог бы лишиться остальных получения блага - то есть находился бы в позиции удобной для получения взятки. Но так как каждый из индивидов может выдать от подобного рода стратегии, ей могут воспользоваться многие, и благо может не быть обеспечено. См. Buchanan and Tullock, pp. 96-116.

⁶⁷ Значимость действия отдельного индивида может варьироваться в зависимости от внутренних правил группы. Например, в заранее организованной группе можно выдвинуть условие, что содействие любого члена группы или отсутствие такового будут заранее определены, чтобы группа не пострадала от неполноты информации. Поэтому можно определить "значимость" с точки зрения степени осведомленности и институциональных мероприятий, которые имеются в любой данной группе, а не от предполагаемой "естественной значимости", на которую не влияют заранее определенные факторы или другие мероприятия группы. На этот факт мое внимание обратил профессор Джером Ротенберг, который, однако, приписывал группе гораздо больше способности к созданию "искусственной значимости", чем я считаю необходимым. Я не могу припомнить ни одного реального примера группы или организации, которая, кроме улучшения доступа к информации, сделала бы что-нибудь для повышения значимости индивидуального действия, направленного на получение коллективного блага.

индивидуальному добыванию коллективного блага, то организация не является необходимой. В любой группе, большей чем эта, с другой стороны, никакое коллективное благо не может быть получено без группового соглашения, координации или формальной организации. В группе среднего или олигополистического размера, где необходимо предварительное координированное действие двух или больше индивидов для получения коллективного блага, такая организация или хотя бы неявная координация обязательна. Более того, чем больше становится размер группы, тем большая организованность и согласованность может потребоваться. Чем больше группа, тем больше число индивидов, которых необходимо привлечь в организацию. Возможна ситуация, когда не потребуются организация самой группы, если некая подгруппа этой целой группы будет способна обеспечить данное благо. Но достигнуть группового соглашения или организации будет все труднее по мере того, как увеличится размер группы, так как все труднее будет создать и скоординировать даже подгруппу, и участники этой подгруппы будут приобретать все больше мотивов для "торговли" уступками, и поскольку издержки "распылены", это приводит к дополнительным затратам. Короче говоря, издержки по созданию организации - это возрастающая функция от числа индивидов в группе. Хотя издержки по созданию организации в расчете на одного индивида не обязательно будут расти с ростом общих издержек, так как, конечно же, в организациях существует экономия от масштаба. В определенных случаях группа может быть уже организована для других целей, и тогда издержки по созданию организации уже остались позади. В таком случае, способности группы обеспечить себя коллективным благом будут объясняться от части тем, что было первоначально затрачено на организацию и ее поддержание. Это возвращает нас к издержкам по созданию организации; эти издержки не могут остаться за рамками модели, кроме случая с самыми малыми группами, где коллективное благо может быть добыто благодаря индивидуальным усилиям. Издержки по созданию организации необходимо четко отличать от издержек, которые рассматривались раньше. Функции издержек, рассматриваемые ранее, содержали только прямые ресурсные издержки по достижению определенного обеспечения коллективным благом. Когда заранее не существует организации группы, и издержки, которые требуются на получение коллективного блага превышают те, которые может покрыть отдельный индивид, надеясь на большую прибыль, то появится необходимость дополнительных издержек по обеспечению договора о разделении издержек между индивидами, а также и необходимость координации или организации усилий индивидов, направленных на получение этого блага. Подобные издержки - это издержки по коммуникации между членами группы, издержки любого процесса взаимных уступок между ними, издержки по созданию аппарата и поддержанию любой формальной организации.

Группа не может довольствоваться предельно малой формой

организации; группе с определенным числом участников должна соответствовать определенная минимальная форма организации или соглашения. Таким образом, существуют так называемые первоначальные или минимальные издержки по созданию организации для каждой группы. Любая группа, которая должна сорганизоваться для получения коллективного блага, столкнется с определенными минимальными организационными издержками, каким бы небольшим не было количество обеспечиваемого коллективного блага. Чем больше группа, тем выше будут такие минимальные издержки. Когда минимальные организационные издержки добавляются к другим первоначальным издержкам по обеспечению самого коллективного блага, которые обусловлены упоминавшимися "техническими" характеристиками, то становится вполне очевидным, что издержки по получению первой единицы коллективного блага будут достаточно велики в сравнении с издержками по обеспечению последующих единиц этого блага. Как бы огромны ни были выгоды от получения коллективного блага, по мере возрастания общих издержек по добыванию блага будет падать вероятность того, что даже минимальное количество блага будет получено без применения принуждения или внешнего воздействия.

Это означает, что существует три отдельных, но действующих совместно, фактора, которые мешают большой организации работать в общих интересах. Во-первых, чем больше группа, тем меньше доля отдельного индивида в общей прибыли, и тем меньше адекватное вознаграждение за любое групповое действие, и тем дальше удаляется группа от обеспечения себя оптимальным количеством блага. Во-вторых, так как чем больше группа, тем меньше доля общей прибыли, приходящейся на любого индивида, или любую подгруппу, состоящую из индивидов этой большой группы, тем меньше вероятность того, что любая подгруппа этой группы, а для отдельного индивида такая вероятность еще значительно меньше, получит достаточное количество блага, чтобы нести издержки по обеспечению даже малого количества этого блага; или, другими словами, чем больше группа, тем меньше вероятность олигополистического взаимодействия, которое помогло бы обеспечить коллективное благо. В-третьих, чем больше число участников группы, тем выше организационные издержки и тем выше то препятствие, которое необходимо преодолеть, прежде чем хоть сколько-нибудь коллективного блага будет обеспечено. Вследствие всего этого, чем больше группа, тем дальше она будет удаляться от обеспечения себя оптимальным количеством общественного блага, и обычно очень большие группы при отсутствии принуждения или внешнего воздействия вообще не смогут его обеспечить, даже в минимальном количестве⁶⁸.

⁶⁸ Существует один очень логичный, но вполне тривиальный случай, когда группа может обеспечить себя небольшим количеством коллективного блага при отсутствии принуждения или внешнего воздействия. Если очень маленькая группа обеспечивала себя

Теперь, после того как мы рассмотрели группы различных размеров, возможно разработать классификацию групп, которая является необходимой. В статье, первоначально задумывавшейся как часть этой работы, но которая была опубликована в другом месте⁶⁹, я и мой соавтор утверждали, что концепции группы или отрасли можно придать точный теоретический смысл, и что она может быть использована вместе с понятием чистой монополии в изучении рыночной структуры. В этой статье ситуация, когда в отрасли существует только одна фирма, была названа чистой монополией. Ситуация, в которой число фирм настолько мало, что действия одной фирмы могут оказать значительный эффект на другую фирму или отрасль в целом, была названа олигополией; а ситуация, в которой ни одна из фирм не может оказать значительного эффекта на другие фирмы, была названа "атомистической конкуренцией". Категория атомистической конкуренции была подразделена на чистую конкуренцию и монополистическую конкуренцию внутри большой группы, а олигополия была разделена на соответствующие олигополии с гомогенным или дифференцированным продуктом.

Для инклюзивных или нерыночных групп подобные категории несколько отличаются. Аналогом чистой монополии (или чистой коллективным благом настолько недорогим, что любой индивид группы выигрывал от его приобретения, даже если ему одному приходилось взять на себя все издержки, и если миллионы людей вошли в эту группу, а издержки по добыванию этого блага остались неизменными, то такая большая группа обеспечивала бы себя коллективным благом в небольшом количестве. Это произошло бы из-за предположения о неизменности издержек. Однако даже в этом случае было бы не совсем справедливо говорить, что *большая группа действует в своих общих интересах*, так как количество этого блага было бы невероятно субоптимальным. Оптимальный уровень необходимого общественного блага возрастал бы с каждым новым вступающим в группу, из-за того, что издержки на единицу блага остаются постоянными, а выгода от каждой дополнительной единицы блага возрастает. Тем не менее первоначальный "добытчик" коллективного блага не будет увеличивать добываемое количество этого блага, если издержки не будут разделены и между другими членами расширяющейся группы. Однако это повлекло бы за собой создание организации и, соответственно, издержки по ее созданию, а такие издержки не стали бы добровольно покрываться отдельными индивидами. Таким образом, существует логическая возможность, что если бы выгода в тысячи или даже миллионы раз превосходила общие издержки, то большая группа обеспечила бы себя коллективным благом, однако уровень его обеспечения составлял бы лишь минимальную долю от оптимального количества. Не просто найти практический пример групп, которые подходили бы под это определение, однако возможный пример рассматривается на с. 151 (сноска 94). Подход, использованный здесь, применялся для создания эмпирической гипотезы, состоящей в том, что общие издержки по добыванию коллективного блага, желаемого большой группой, достаточно велики, чтобы превысить ценность небольшой доли каждого индивида группы в общей прибыли, - то есть индивид не захочет обеспечивать общественное благо сам. Однако возможны исключения из любого эмпирического утверждения, так что могут найтись случаи, в которых большие группы смогут обеспечить себя самым минимальным количеством блага благодаря добровольному и вполне рациональному действию одного из индивидов этой группы.

⁶⁹ Olson and McFarland (сноска N14).

монополии) может быть отдельный индивид за пределами рынка, добывающий какое-либо неколлективное благо; благо без внешних экстерналий и уменьшающейся экономии от масштаба. Группам размера олигополии соответствуют два типа нерыночных групп: "привилегированные" группы и "промежуточные". Привилегированная группа - это такая группа, каждый или хотя бы один из членов, который имеет мотив к добыванию коллективного блага, даже если необходимо взять все издержки на себя.

Для такого рода группы существует уверенность⁷⁰, что коллективное благо будет обеспечено; более того, оно может быть обеспечено без какой-либо организации или координации группы. Промежуточная группа - это группа, в которой ни один из участников не получает настолько значительной доли общей выгоды, чтобы иметь мотивацию обеспечивать это благо только самостоятельно. Однако число участников этой группы не настолько велико, что никто не заметит, если один из них откажется взять какую-то долю издержек на себя. В такой группе коллективное благо может быть, и в равной степени может не быть обеспечено; однако оно абсолютно точно не будет получено без помощи какой-либо координации или организации группы⁷¹. Аналогом атомистической конкуренции в нерыночной ситуации будет очень большая группа, которая здесь будет называться "латентной". Эту группу отличает особое отношение между индивидами: делает или не делает один из участников группы что-нибудь для обеспечения коллективного блага, его действие не отражается на других участниках в такой степени, чтобы у них появились какие-нибудь причины реагировать на это действие. Таким образом, индивид в латентной группе по определению не может внести значимый вклад в действие всей группы; поскольку никто не прореагирует на бездействие индивида, то у

⁷⁰ Понятно, что привилегированная группа может не обеспечить себя коллективным благом, так как внутри группы может возникнуть процесс взаимоуступок, который не завершится успешно. Представим привилегированную группу, каждый член которой приобретет от получения коллективного блага так много, что он готов будет взять на себя все издержки по его обеспечению. Даже в этом случае все еще остается возможность, что благо не будет обеспечено, потому что каждый из членов группы, зная сильную потребность остальных в нем, может отказаться брать на себя все издержки, считая, что их возьмут на себя другие. Каждый индивид может отказаться от вклада в пользу получения блага из-за ошибочной уверенности, что другие сделают это и без него. Однако маловероятно, что все индивиды будут совершать подобную ошибку постоянно.

⁷¹ "Характер структуры со средней численностью, таким образом, может быть определен как смесь обеих структур: каждая из черт, присущих малым и большим группам в какой-то мере присутствует в средней группе либо находясь лишь в зачаточном состоянии, либо напоминая о себе изредка, либо почти исчезнув, либо в постоянной форме. Таким образом, промежуточные структуры объективно имеют как черты меньших, так и больших структур - частично или попеременно. Это объясняет субъективную неопределенность, касающуюся определения того, к которой группе из этих двух они принадлежат". (Simmel, *Sociology of Georg Simmel*, pp. 116-117).

него отсутствует всякие побуждения к активности. Соответственно, большие или латентные группы не обладают мотивацией действовать для обеспечения коллективного блага уже потому, что, как бы ценно ни было коллективное благо, у индивида нет достаточно причин заплатить взнос в какую-либо организацию, работающую в интересах группы, или в какой-нибудь другой форме взять на себя часть издержек по коллективному добыванию этого необходимого блага.

Только *персональный "селективный" мотив* может побудить рационального индивида, принадлежащего к латентной группе, действовать в ее интересах. В таком случае согласованное действие группы может быть достигнуто только посредством мотивов, которые воздействуют на участников группы *избирательно*, в отличие от коллективного блага, которое действует на всех подряд. Мотивация должна быть избирательной для того, чтобы отношение к участникам организации, созданной для добывания коллективного блага, было иным, чем к неучаствующим. Подобные "избирательные мотивы" могут быть как позитивными, так и негативными: они могут либо принуждать к участию в издержках группы тех, кто отказался разделить их со всеми посредством наказания, либо поощрять тех, кто действует в интересах группы⁷². Латентная группа, которая становится действующей либо благодаря принуждению, либо благодаря поощрению своих членов, далее будет называться "мобилизованной" латентной группой⁷³. Большие группы, таким образом, называются латентными благодаря их *скрытой* способности действовать в своих интересах; однако их потенциальная способность может быть реализована или "мобилизована" только при помощи селективных мотивов.

Шансы на осуществление действий в общих целях у различных видов групп неодинаковы. В некоторых случаях с определенной долей уверенности можно сказать, что коллективное благо будет обеспечено; в других - можно быть уверенным, что оно не будет обеспечено, по крайней мере, до тех пор, пока не возникнет избирательная мотивация; в некоторых случаях возможность того или другого исхода одинакова. В любом случае, размер группы - это один из определяющих факторов в решении вопроса, возможно ли согласованное действие группы

⁷² Принуждение в данном контексте возможно благодаря так называемому наказанию, которое может оставить индивида на более низкой кривой безразличия, чем та, на которой он мог бы находиться, если бы не отказался от принятия на себя необходимой части издержек по добыванию коллективного блага и не был бы "наказан". Поощрение выражается в какой-либо "награде", которая помещает индивида на более высокую кривую безразличия, чем та, на которой он мог бы находиться, если бы не действовал в интересах группы и не получил награду. Другими словами, избирательные мотивы ценятся индивидами выше, чем их доля в издержках. Санкции и принуждения меньшей цены не способны заставить индивида действовать в интересах группы. По вопросу принуждения и поощрения см. Alfred Kuhn, *The Study of Society: A Unified Approach* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, Inc. and the Dorsey Press, Inc., 1963), pp. 365-370.

⁷³ См. Karl Deutsch, "Social Mobilization and Political Development", *American Political Science Review*, LV (September 1961), 493-514.

благодаря добровольному, рациональному, индивидуальному интересу участника группы. Малые группы лучше служат общим интересам, чем большие.

Вопрос, поставленный в начале этой главы, теперь может быть решен. Малые группы отличаются от больших не только количественно, но и качественно; существование больших ассоциаций не может быть объяснено с тех же позиций, что и существование малых групп.

РАЗМЕР ГРУППЫ И ЕЕ ПОВЕДЕНИЕ

А. Согласованность и эффективность малых групп

Большая эффективность относительно малых групп - "привилегированных" и "промежуточных" - явно наблюдается как эмпирически, так и в теории. Рассмотрим, например, собрания, в которые вовлечено слишком большое число людей, и, соответственно, на которых невозможно принимать быстрые и точно продуманные решения. Каждый будет с нетерпением ожидать быстрого окончания встречи, однако лишь немногие, если вообще хотя бы кто-нибудь, будут готовы отложить вопрос, лишь бы встреча завершилась. И хотя все участвующие, очевидно, заинтересованы в принятии окончательного, "озвученного" решения, как правило, этого не происходит. Когда число участников велико, типичный участник будет осознавать, что его собственные усилия скорее всего никак не изменят итог встречи, и что он будет подвластен общему решению в одинаковой мере не зависимо от того, как много или как мало он вложил в изучение вопроса собрания. Соответственно, типичный участник не возьмет на себя труд изучить вопрос как следует, чтобы он непременно сделал, если бы принимал решение самостоятельно. Решения встречи, таким образом, - это общественные блага для участников, а, возможно, и для всех остальных, и вклад, который сделает каждый из участников для получения или улучшения этого общественного блага, будет становиться тем меньше, чем больше будет участников собрания. Это одна из многих причин, по которым организации так часто обращаются к малым группам: создаются комитеты, подкомитеты, небольшие инициативные группы, и, будучи созданными, они сразу же начинают играть решающую роль.

Эти наблюдения подтверждаются результатами нескольких интересных исследований. Джон Джеймс один из немногих ученых, который провел эмпирическое изучение этого вопроса, и результаты его работы подтверждают теорию, разработанную в данной книге, хотя его труд был проделан вовсе не с целью подтверждения какой-либо теории. Профессор

Джеймс обнаружил, что в различных институтах, общественных и частных, национальных и местных, действующие группы и подгруппы оказываются гораздо меньше, чем бездействующие. В одном из примеров, которые он исследовал, средний размер действующей подгруппы составлял 6,5 членов, а бездействующей - 14. Эти подгруппы относились к большому банковскому концерну; секретарь этого концерна спонтанно высказал следующее мнение: "Мы обнаружили, что комитеты должны быть маленькими, если вы ждете от них действенности, и относительно большими, если вам нужны различные взгляды, реакции и т.п."¹. По-видимому, эта ситуация характерна не только для банковской системы. Широко известно, что в Конгрессе США и законодательных структурах реальной властью обладают комитеты и подкомитеты². Джеймс обнаружил, что ко времени его исследования подкомитеты Сената США состояли в среднем из 5,4 человек, подкомитеты Палат - из 7,8 человек, правительство штата Орегон - из 4,7 человек, а муниципалитет Юджина - из 5,3 человек³. Короче говоря, группы, которые на самом деле работают, очень малы. Утверждение Джеймса подтверждается различными исследованиями; профессор А.Поль Хэа при помощи экспериментов, проведенных с группами мальчиков из 5-ти и 12-ти человек, обнаружил, что группа из 5-ти человек показывает гораздо более высокие результаты⁴. Социолог Джордж Симмел убеждал, что малые группы могут действовать более решительно и использовать свои ресурсы более эффективно, чем большие: "Малые, централизованные группы обычно используют всю свою потенциальную энергию, тогда как в больших группах силы обычно остаются потенциальными"⁵.

Тот факт, что партнерство становится работающей институциональной формой, когда число партнеров достаточно мало, и обычно неудачно, когда число партнеров очень велико, предлагает еще одну иллюстрацию преимуществ более малых групп. Когда партнерство состоит из множества

¹ John James, "A Preliminary Study of the Size Determinant in Small Group Interaction," *American Sociological Review*, XVI (August 1951), 474-477.

² Bertram M. Gross, *The Legislative Struggle* (New York: McGraw-Hill, 1953), pp. 265-337; см. также Ernest S. Griffith, *Congress* (New York: New York University Press, 1951).

³ Яркое и забавное, но тем не менее полезное доказательство того, что идеальный комитет или кабинет должен состоять из 5-ти человек, можно найти в С. Northcote Parkinson, *Parkinson's Law* (Boston: Houghton Mifflin, 1957), pp. 33-34. [Сирил Н. Паркинсон Законы Паркинсона. М., Прогресс, 1989. с. 25-26]

⁴ A. Paul Hare, "A Study of Interaction and Consensus in Different Sized Groups," *American Sociological Review*, XVII (June 1952), 261-268.

⁵ С другой стороны, Симмел говорит, что социалистические общества, под которыми он подразумевает добровольно организованные группы, которые делят между собой доходы согласно некому принципу равенства, должны обязательно быть маленькими. "До сегодняшнего дня социалистические или близкие к ним общества были возможны только в малых группах и терпели неудачу в больших." (р. 88).

людей, каждый индивидуальный партнер наблюдает отсутствие какого-либо значительного эффекта на деятельность предприятия от совершенного им усилия или вклада в общее дело и поэтому ожидает получить свою долю прибыли независимо от того, вложил ли он все, что мог или нет. Заработки в партнерстве, где каждый член получает заранее определенный процент прибыли, - это коллективное благо для партнеров, и с ростом их числа желание каждого из них работать на благо предприятия уменьшается. Это лишь одна из причин, по которой удерживаются на плаву именно партнерства с небольшим числом участников, однако она является решающей для действительно больших партнерств⁶.

Сравнение автономного управления в больших современных корпорациях с тысячами акционеров и субординацией управленческого аппарата и в корпорациях, которыми владеют всего лишь несколько акционеров, может также проиллюстрировать особые трудности, возникающие у больших групп. Тот факт, что управленческий аппарат претендует на управление большой корпорацией и способен иногда действовать в своих собственных интересах в ущерб интересам акционеров, вызывает удивление, так как акционеры имеют юридическую силу поменять управленческий аппарат по своему желанию, причем у них появляется стимул действовать как группа и осуществить реорганизацию, особенно если менеджеры управляют корпорацией в своих интересах, а не в интересах акционеров. Почему же тогда акционеры не всегда пользуются этой властью? Они этого не делают потому, что любая попытка среднего акционера сместить менеджеров скорее всего окажется безуспешной; но даже если ему удастся это сделать, основная часть дохода в форме более высоких дивидендов и цен на акции достанется другим акционерам, так как обычный акционер является держателем смехотворно малого процента акций. Доход корпорации - это коллективное благо для акционеров, а акционер, которому принадлежит незначительная часть общего числа акций, как и любой член латентной группы, не обладает мотивацией делать что-либо на благо группы. Если говорить более конкретно, у него нет мотивации бросать вызов менеджерам компании, как бы неуместны или коррумпированы они ни были. (Это утверждение, однако, не совсем справедливо по отношению к акционерам, которые сами хотят стать менеджерами компании или получать их деньги, так как их действия не направлены на получение коллективного блага; с определенной долей уверенности можно утверждать, что почти все попытки поменять управляющих корпорации инициируются теми, кто хочет сам занять это

⁶ Этот аргумент не нужно применять к партнерствам, состоящим из так называемых "спящих партнеров", то есть партнерствами, в которых участвует только капитал их участников. Также мы не принимаем во внимание тот факт, что во множестве случаев каждый партнер в состоянии принести убытки всему партнерству.

место.) Корпорации, состоящие из небольшого числа акционеров, наоборот, контролируются акционерами не только *de jure*, но и *de facto*; в подобных случаях справедлива концепция привилегированной или промежуточной группы⁷.

Можно также найти историческое подтверждение данной теории. Джордж Хоманс в одной из своих знаменитых книг⁸ утверждал, что малые группы обнаруживают гораздо больше постоянства, чем большие:

"На уровне... малой группы, то есть на уровне такой общественной единицы (не важно, как мы ее называем), где каждый из членов группы обладает информацией первой руки о всех остальных индивидах группы, человеческое общество на протяжении многих тысячелетий обнаруживало способность действовать согласованно...

Оно стремилось производить добавочный продукт, что делало организацию успешной.

...Древний Египет и Месопотамия были такими цивилизациями. Такими же были классические Индия и Китай; такой была Греко - Римская цивилизация, и такова наша Западная цивилизация, которая выросла из средневекового христианства...

Плачевность ситуации заключается в том, что после недолгого процветания, все цивилизации кроме одной разрушились,... формальные организации управлявшие целым разваливались на части,... значительная часть технологического прогресса была забыта из-за отсутствия кооперации достаточного масштаба, которая бы позволила ему действовать,... цивилизация медленно впала в Средневековье - Темное Время, почти вернулась ко времени своего зарождения, когда повсеместная враждебность между небольшими группами была условием их сплоченности изнутри...; общество может пасть так низко, но не ниже... Можно прочесть эту мрачную историю в исследованиях цивилизаций от Шпенглера до Тойнби. Единственная цивилизация, не развалившаяся на куски, - это наша Западная Цивилизация; и мы очень беспокоены за ее судьбу.

[Однако] на уровне клана или группы общество всегда было способно действовать согласованно⁹.

⁷ См. Adolph A. Berle, Jr., и Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932); J.A. Livingston, *The American Stockholder*, rev. ed. (New York: Collier Books, 1963); P. Sargent Florence, *Ownership, Control and Success of Large Companies* (London: Sweet & Maxwell, 1961); William Mennell, *Takeover* (London: Lawrence & Wishart, 1962).

⁸ George C. Homans, *The Human Group* (New York: Harcourt, Brace, 1950)

⁹ Там же., pp. 454-456. См. также Neil W. Chamberlain, *General Theory of Economic Process* (New York: Harper, 1955), особенно pp. 347-348, и Shennan Krupp, *Pattern in Organization Analysis* (Philadelphia: Chilton, 1961), pp. 118-139 и 171-176.

Утверждение Хоманса, что самые малые группы являются наиболее прочными, довольно убедительно и, конечно же, подтверждает теорию, изложенную здесь. Однако его историческая дедукция не полностью соответствует подходу, используемому в данной работе. Его книга фокусирует свое внимание на следующей идее: "Давайте в последний раз обратимся к нашему случаю: на уровне малых групп общество всегда проявляло способность действовать согласованно. Отсюда мы делаем вывод, что если цивилизация должна существовать, то необходимо, чтобы она сохраняла в себе некоторые черты малых групп"¹⁰. Вывод, сделанный Хомансом, в значительной мере зависит от предположения, что техника действий или методы малых групп эффективнее. Однако это не обязательно так; малая (или привилегированная) группа находится в более выгодном положении с самого начала, так как некоторые или все индивиды группы имеют необходимую мотивацию для создания и поддержания группы. Однако это не так для большой группы; в большой группе не обнаруживается автоматически, что мотивация всей группы соответствует мотивации отдельных ее участников. Таким образом, совсем необязательно большая группа окажется успешной, копируя методы малой группы, просто потому, что с исторической точки зрения малая группа более эффективна. Привилегированные и промежуточные группы обладают большими преимуществами по определению¹¹.

В. Проблемы традиционных теорий

Уверенность Хоманса в том, что уроки, преподанные малыми группами, должны быть усвоены большими организациями, отвечает принципам, на которых основано большинство исследований малых групп. В последнее время проводилось множество таких исследований, целью которых было найти возможность применить полученные результаты непосредственно к большим группам, просто модифицируя эти результаты в соответствии с фактором масштаба¹². Некоторые психологи, социологи и

¹⁰ Homans, p. 468

¹¹ Различия между латентными группами и привилегированными или промежуточными группами - только один из нескольких факторов, принимаемых во внимание при объяснении нестабильности многих древних империй и цивилизаций. Я сам отмечаю другой фактор в книге, которая вскоре выйдет.

¹² Kurt Lewin, *Field Theory in Social Change* (New York: Harper, 1951), pp. 163-164; Harold H. Kelley and John W. Thibaut, *The Social Psychology of Groups* (New York: John Wiley, 1959), pp. 6, 191-192; Hare, "Study of Interaction and Consensus," pp. 261-268; Sidney Verba, *Small Groups and Political Behavior* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1961), pp. 4, 14, 99-109, 245-248.

политологи полагают, что во всем, за исключением размера, большие группы сходны с малыми, и, соответственно, должны вести себя похожим образом. Однако если различие между привилегированными, промежуточными и латентными группами, приведенное здесь, хоть сколько-нибудь достоверно, то подобное утверждение не представляется справедливым, по крайней мере, когда группы обладают неким общим интересом. Индивиды небольших привилегированных групп могут ожидать, что их коллективные нужды будут тем или иным способом удовлетворены, а индивиды достаточно небольших групп (средних) имеют все шансы на то, что добровольные действия решат их коллективные проблемы; однако большие, латентные группы не могут действовать в соответствии с их коллективными интересами до тех пор, пока индивиды этих групп свободны в проведении в жизнь своих личных интересов.

Различие, развитое в данном исследовании, также предполагает, что традиционное объяснение существования добровольных ассоциаций, приведенное в 1-ой главе, нуждается в корректировке. Традиционная теория особо подчеркивает повсеместность участия в добровольных ассоциациях, характерную для современного общества, и пытается объяснить существование малых и больших групп одинаковыми причинами. В своей наиболее изощренной форме традиционная теория утверждает, что преобладание участия именно в современных добровольных ассоциациях обязано своим существованием "структурной дифференциации" развивающихся обществ; то есть, проще говоря, тому факту, что малые простейшие группы примитивного общества или исчезали, или становились более специализированными, и функции множества небольших групп перешли к большим добровольным ассоциациям. Но если отбросить бессмысленное понятие универсального "инстинкта к объединению", то каким образом возникают большие добровольные ассоциации? Несомненно, существуют функции, которые могут выполнять именно большие организации, по мере того, как малые первоначальные группы становятся более специализированными и затем исчезают. И осуществление этих функций большими группами, без сомнения, приносит определенную выгоду большому числу людей. Но под вопросом остается то, обеспечит ли перспектива получения такой выгоды необходимую для индивида мотивацию для вступления в большую организацию, не говоря уже о ее создании? Ответ заключается в следующем: какими бы выгодными не были действия данной большой организации, не существует необходимой для индивида латентной группы мотивации, чтобы он вступил в такую ассоциацию¹³. Какой бы важной не была функция, нельзя сказать с определенной долей

¹³ Конечно же, здесь не предполагается, что все группы должны рассматриваться с точки зрения денежных или материальных интересов. Данный аргумент не требует, чтобы у индивидов были только денежные или материальные потребности. См. сноску 17 ниже.

уверенности, что латентная группа будет в состоянии организовать и выполнить данную функцию. Малые первоначальные группы, наоборот, без сомнения могут выполнять функции, приносящие им выгоду. Традиционная теория добровольных ассоциаций, таким образом, допускает ошибку, безоговорочно утверждая, что латентные группы будут функционировать для реализации своих целей таким же образом, что и малые. Существование больших организаций должно объясняться совершенно иными факторами, чем те, которые объясняют существование небольших групп. Это доказывает несовершенство традиционной теории, необходимость ее модификации в свете логических связей развиваемых в данном исследовании. Подобное утверждение усиливается тем, что традиционная теория добровольных ассоциаций не совсем гармонирует с эмпирическими фактами, подчеркивающими, что участие в больших добровольных организациях не настолько распространено, насколько предполагает данная теория¹⁴.

Существует еще одно направление, по которому может быть модифицирована традиционная теория благодаря проведенному здесь анализу. Оно включает вопрос консенсуса в группе. Обычно в дискуссиях о внутриорганизационной или групповой сплоченности безоговорочно считается, что основной вопрос, от которого зависит согласованность группы, - это "степень консенсуса" в группе; если наблюдается множество несогласных, координированное добровольное взаимодействие не будет достигнуто; но если существует достаточно высокая степень согласия по вопросам, что и как должно быть достигнуто, то достаточно эффективное действие группы в целом возможно¹⁵. Уровень консенсуса иногда рассматривается как единственная важная детерминанта действия группы или ее согласованности. Естественно, отсутствие консенсуса отрицательно сказывается на возможности согласованного действия. Однако совсем не обязательно полный консенсус относительно того, какое коллективное благо и каким образом добывать, приведет к достижению цели группы. В большой

14 Mirra Komarovsky, "The Voluntary Associations of Urban Dwellers," *American Sociological Review*, XI (December 1946), 686-698; Floyd Dotson, "Patterns of Voluntary Membership among Working Class Families," *American Sociological Review*, XVI (October 1951), 687; John C. Scott, Jr., "Membership and Participation in Voluntary Associations," *American Sociological Review*, XXII (June 1957), 315; and Murray Hausknecht, *The Joiners - A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States* (New York: Bedminster Press, 1962).

15 См. Hare, "Study of Interaction and Consensus"; Raymond Cattell, "Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality," *Small Groups*, ed. A. Paul Hare, Edward F. Borgatta, and Robert F. Bales (New York: Alfred A. Knopf, 1955); Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance* (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1957); Leon Festinger, Stanly Schachter, and Kurt Back, "The Operation of Group Standards," *Group Dynamics*, ed. Dorwin Cartwright and Alvin Zander (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1953); David B. Truman, *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958).

латентной группе не возникнет тенденции к созданию организации для достижения цели посредством добровольного, рационального действия индивидов, даже если существует полный консенсус. В самом деле, в этой работе мы первоначально исходим из того, что в группе существует полный консенсус. Это, естественно, нереалистичное предположение. Но выводы, сделанные на основе данной предпосылки, оказываются гораздо более реалистичными: если даже в условиях полного консенсуса большая добровольная ассоциация не в силах создать организацию для достижения коллективных целей, то это тем более справедливо в реальных условиях, когда консенсус не полный и часто его вообще не существует. Поэтому необходимо провести различия между препятствиями для групповых действий, возникающими вследствие отсутствия консенсуса, и препятствиями, появляющимися из-за недостатка индивидуальной мотивации.

С. Социальная мотивация и рациональное поведение

Экономическая мотивация, разумеется, не единственный вид мотивации. Люди могут руководствоваться желанием завоевать престиж, уважение, дружбу и другими социальными и психологическими целями. Хотя фраза "социально-экономический статус", часто используемая в дискуссиях о статусе, предполагает наличие корреляции между экономическим и социальным положением индивида, обе они значительно отличаются друг от друга. При отсутствии какой-либо экономической мотивации участвовать в достижении групповой цели у индивида может появиться некая социальная мотивация, и такой случай тоже должен быть рассмотрен. Если, например, маленькая группа людей, заинтересованная в получении коллективного блага, оказалась группой друзей или принадлежала к какому-нибудь общественному клубу, и кто-нибудь из них переложил бремя по добыванию блага на других, то группа может проиграть в социальном плане, выиграв экономически; а социальные потери могут в данном случае превзойти экономические. Друзья могут использовать меры общественного воздействия, чтобы повлиять на уклоняющихся от совместных действий индивидов, или они могут быть исключены из общественного клуба за это; такие шаги могут оказаться вполне эффективными, так как в реальной жизни большинство людей ценит дружбу, социальный статус, личный престиж и самоуважение.

Существование подобного рода социальной мотивации группового действия не противоречит и не снижает ценность приведенного здесь анализа, потому что социальный статус и общественное признание являются индивидуальными, неколлективными благами. Социальные

санкции и общественные награды - это "избирательные мотивы"; то есть они входят в такой род мотивации, который может использоваться для мобилизации латентной группы. Природа социальных мотивов предполагает, что они по-разному воздействуют на различных индивидов: непокорный индивид может быть изгнан, а индивид, участвующий в кооперации, может быть введен в высшие круги. Некоторые исследователи теории организаций подчеркивают, что социальная мотивация должна рассматриваться в целом также как и денежная мотивация¹⁶. В общем-то, все виды мотивов должны рассматриваться с одинаковых позиций¹⁷.

Обычно общественное давление и социальные мотивы действуют в группах меньшего размера, таких, что индивиды лицом к лицу сталкиваются друг с другом. Хотя в олигополистической отрасли с небольшой горсткой фирм может возникнуть волна негодования по отношению к "обманщику",

¹⁶ См. особенно Chester I. Barnard, *The Functions of the Executive* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938), chap. xi, "The Economy of Incentives," pp. 139-160, и того же автора *Organization and Management* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948), chap. ix, "Functions and Pathology of Status Systems in Formal Organizations", pp. 207-244; Peter B. Clark and James Q. Wilson, "Incentive Systems: A Theory of Organization", *Administrative Science Quarterly*, VI (September 1961), 129-166; and Herbert A. Simon, *Administrative Behavior* (New York: Macmillan, 1957), esp. pp. 115-117. Я обязан Эдварду С. Банфилду за полезные предложения, касавшиеся социальных мотивов и организационной теории.

¹⁷ Вместе с социальными и материальными мотивами, существуют также эротические, психологические, моральные и другие мотивы. Любые виды мотивов, в той мере, в какой они ведут большую группу к достижению коллективного блага, являются избирательными мотивами. Даже когда моральные стимулы определяют, будет ли индивид действовать в интересах группы, решающим фактором остается избирательный характер моральной реакции. Если чувство вины или самоневежания, возникающее из-за того, что индивид поступился своими моральными принципами, влияло бы не только на отказавшихся от участия в действиях группы, но и на тех, кто внес свой вклад в достижение коллективного блага, то в таком случае моральный кодекс не помог бы мобилизовать латентную группу. То есть моральные стимулы могут мобилизовать группу только в том случае, когда они действуют избирательно. Поэтому моральный кодекс, требующий каких-то жертв для получения блага, вовсе не противоречит нашему анализу; в самом деле, наш анализ ведет к необходимости существования некоего морального кодекса или других избирательных мотивов. Однако для объяснения каких-либо групповых действий в этой статье не будут использоваться никакие моральные силы или моральные побудительные мотивы. Это объясняется тремя причинами. Во-первых, невозможно получить эмпирическое доказательство мотивации, стоящей за каким-либо действием индивида; невозможно точно определить, действовал ли индивид из моральных соображений или из каких-либо других. Таким образом, упор на моральные принципы может сделать теорию неверифицируемой. Во-вторых, такое объяснение просто не требуется; мы можем предложить иное вполне удовлетворительное объяснение группового действия. В-третьих, большинство организованных влиятельных групп явно работают на себя, а не на другие группы, поэтому странно было бы объяснять действия группы каким-то моральным кодексом. Поэтому мы обсуждали моральные мотивы не для того, чтобы объяснить какой-либо конкретный пример группового действия, а скорее для того, чтобы показать, что их существование не противоречит основным линиям теории, а, наоборот, подтверждает их.

урежающему цены, чтобы повысить свой собственный объем продаж, в отрасли со свободной конкуренцией такой реакции не возникает. В самом деле, конкуренты восхищаются и ставят в пример бизнесмена, которому удалось повысить объем продаж своей продукции. Любой, кто изучал фермерские сообщества и, например, знает, что фермер самого производительного хозяйства, продавая больше всех и, тем самым, понижая цену, обладает наивысшим статусом. Можно найти по крайней мере две причины такого различия между большими и малыми группами. Во-первых, в большой латентной группе каждый индивид настолько мал по отношению ко всей группе, что его действие не окажет на нее никакого влияния; поэтому совершенно беспочвенным будет попытка одного из конкурентов отрасли осадить или оскорбить другого за антигрупповые действия, так как действия нарушителя не окажут решающего воздействия на отрасль. Во-вторых, в большой группе все люди не могут знать друг друга, то есть такая группа не может быть дружеской группой; следовательно, на индивида не будет оказано никакого социального давления, если он откажется жертвовать в пользу группы. Возвращаясь к случаю с фермером, отметим, что он не может знать всех фермеров, продающих данный товар; он не будет ощущать, что социальная группа, внутри которой измеряется его статус, тесно связана с группой, с которой он разделяет интерес в получении коллективного блага. Соответственно, нельзя заранее сказать, что социальные мотивы приведут членов группы к достижению коллективного блага.

Однако существует ситуация, в которой социальные мотивы скорее всего приведут к согласованному действию членов латентной группы. Это так называемый случай "федеральной" группы - группы, подразделенной на несколько малых групп, каждая из которых имеет причины воссоединиться с остальными для создания федерации, представляющей большую группу в целом. Если центральная (или федеральная) организация предоставляет какие-либо услуги малой группе, входящей в федерацию, то, скорее всего, малые группы используют социальную мотивацию, чтобы заставить индивидов, принадлежащих к каждой из малых групп, вносить вклад в достижение коллективных целей группы в целом. Таким образом, организации, использующие избирательные социальные мотивы для мобилизации латентной группы, должны быть федерациями, состоящими из малых групп. Еще более важно отметить, что социальные мотивы играют существенную роль только в малых группах; в больших группах они становятся важны, только когда эта большая группа является федерацией

Эротические и физиологические мотивы, особенно важные в семейных группах и дружеских компаниях, могут быть проанализированы в рамках данной теории. С другой стороны, такие группы лучше исследовать с позиций другого рода теорий. Для более специфического анализа аффективных групп, см. Verba (сноска 12), p. 6 и pp. 142-184.

малых групп.

Группы, достаточно малые, чтобы их можно было квалифицировать здесь как "привилегированные" и "промежуточные", оказываются вдвойне привлекательными, так как они обладают не только экономической мотивацией, но, возможно, и социальной. Это создает необходимые условия для того, чтобы индивиды таких групп вносили свой вклад в достижение общегрупповых целей. Латентная группа, с другой стороны, всегда состоит из настольного большого числа индивидов, что каждый из них не может знать всех остальных, и, таким образом, не может, за исключением случая федеративных групп, использовать социальную мотивацию для побуждения индивидов действовать в интересах группы. Совершенно очевидно, что для такого скептицизма в отношении больших групп достаточно оснований; это можно проиллюстрировать историей отраслей с совершенной конкуренцией в Соединенных Штатах. Таким образом, очевидное различие между большими и малыми группами, заключающееся в силе и возможности применения социального давления, еще больше подвергает сомнению традиционную теорию добровольных организаций¹⁸.

Некоторые критики могут возмутиться такому утверждению; ведь, по их мнению, даже если социальное давление в латентной группе не имеет места, то совершенно не обязательно из этого должна следовать необходимость абсолютного эгоизма и максимизирующего прибыль поведения для достижения коллективного блага, потому что даже при отсутствии социального давления люди могут действовать не в собственных интересах. Но такая критика концепции латентной группы несостоятельна, так как она не предполагает обязательности эгоистичного,

¹⁸ Однако существует один вид социального давления, который может оказаться действенным. Это такое социальное давление, которое возникает не благодаря персональной дружбе, а благодаря средствам массовой информации. Если индивиды латентной группы постоянно подвергаются пропаганде необходимости удовлетворения общегруппового интереса, то может возникнуть иное по характеру социальное давление, которое значительно отличается от так называемого давления "лицом к лицу" и которое вполне может оказаться действенным для латентной группы. Группа не может финансировать такую пропаганду, если она не была к этому времени организована; а организовать ее она не может, если не было соответствующей пропаганды; таким образом, эта форма социального давления не совсем приемлема для группы, так как она сама по себе не может побудить индивидов группы к коллективному действию. Например, вряд ли возможно посредством пропаганды побудить фермеров добровольно снизить производство в общих интересах, пока не будет создано специальных фондов для финансирования подобных действий. Следовательно, форма социального давления, организованного средствами массовой информации, не представляется нам существенным и независимым источником для возникновения координированного усилия, направленного на достижение общего интереса. Более того, как подчеркивалось ранее, национальное государство, при всей своей лояльности не может обойтись без некоторого принуждения. Таким образом, кажется маловероятным, что множество больших частных групп смогут поддерживать себя лишь благодаря социальному давлению.

максимизирующего прибыль поведения, которое обычно можно обнаружить на рынке. Концепция большой латентной группы, предложенная здесь, оказывается справедливой независимо от того, эгоистично или неэгоистично поведение индивидов, оно - рационально. Даже если индивиду группы приходится жертвовать своими собственными интересами, он не станет вносить вклад в обеспечение коллективного блага, если его вклад не будет замечен всеми. Фермер, ставящий свои интересы на второй план после интересов других фермеров, не обязательно уменьшит выпуск продукции для поднятия цен, так как он будет знать, что его действие не повлечет за собой значительной выгоды для кого бы то ни было. Такой "рациональный" фермер, как бы неэгоистичен он ни был, не будет приносить такой бесполезной жертвы, а постарается найти выход своей филантропии в чем-либо действительно значительном для кого-нибудь. Альтруистическое поведение, которое не повлекло за собой никакого значительного эффекта, иногда даже не считается достойным вознаграждения. Человека, который пытался справиться с наводнением, черная воду ведром, посчитают скорее чудачковатым даже те, кому он старался помочь. Конечно, возможно несколько понизить уровень воды с помощью ведра, в той же степени возможно понизить уровень цен при сокращении производства одним фермером, однако, в обоих случаях эффект от подобного действия совершенно незначителен. Индивиды, совершающие подобную жертву даже не могут рассчитывать на награду, причитающуюся им за такое альтруистическое поведение.

Совершенно необязательно рассматривать латентные группы с точки зрения эгоистичного поведения их индивидов, хотя подобное поведение вполне соответствует таким группам¹⁹. Единственное обязательное требование к индивидам большой группы или организации - это их рациональность; то есть их цели, эгоистичные или неэгоистичные, должны достигаться с помощью средств, эффективных в каждом конкретном случае.

Данные утверждения, как теоретические, так и практические, должны по крайней мере удовлетворять концепции больших и малых групп, использованной в работе. Эти аргументы приводятся отнюдь не для критики

¹⁹ Организации, созданные в чисто экономических целях, например, профсоюзы, фермерские организации и др., обычно заявляют, что действуют в интересах группы, которую они представляют, и не выставляют на показ филантропическую сторону своей деятельности - то, что они часто помогают другим группам. Если вдруг большинство индивидов таких "групп по интересу" будет игнорировать свои собственные индивидуальные интересы в пользу других, это покажется нам довольно странным. Группы, созданные для воплощения каких-то конкретных интересов, вряд ли будут привлекать абсолютно неэгоистичных индивидов. Таким образом, эгоистичное поведение характерно для индивидов, состоящих в организациях, описываемых в данной работе. См. James M. Buchanan and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), pp. 3-39. См. также интересную книгу Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy* (New York: Harper, 1957), pp. 3-35.

существовавших ранее интерпретаций поведения группы, хотя обычное понимание больших добровольных ассоциаций нуждается в доработке в свете теории, предложенной в данной работе. Если вы признаете, что большие латентные группы не смогут организовать согласованную деятельность своих участников только благодаря тому, что у них есть причина действовать согласованно, а малые группы, наоборот, смогут, то можно сказать, что вы признаете основной аргумент данной работы.

Оставшаяся часть данной работы будет в основном сконцентрирована на больших организациях; в ней мы постараемся показать, что большинство огромных экономических организаций в Соединенных Штатах были вынуждены создавать специальные институты для решения проблемы членства, вызванной большими масштабами преследуемых ими целей.

ПРОФСОЮЗЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СВОБОДА

А. Принуждение в профсоюзах

В наш век большого бизнеса и больших трудовых коллективов значительное число профессиональных союзов - крупные организации. Однако так было не всегда. Первые профсоюзы являлись небольшими местными организациями, какими они и оставались некоторое время. Американское трудовое движение началось с серии небольших союзов, преследовавших местные интересы, каждый из которых был совершенно независим от другого. Это, между прочим, было справедливо и для Великобритании¹. Развитие сколько-нибудь жизнеспособных национальных союзов в Соединенных Штатах заняло более полувека; и даже после их основания прошло немало времени, прежде чем они заменили местные союзы и стали основным проявлением силы рабочих. Множество ранее созданных национальных рабочих союзов развалилось (например, "Рыцари Труда"). И правда не только в том, что местные союзы выросли до национальных союзов, но и в том, что эти первые союзы возникли не на крупных заводах, а на небольших фирмах, и первые союзы были отнюдь не такими большими, как современные местные союзы. Обычно предполагается, что союзы должны выполнять свои функции прежде всего на больших заводах, где невозможен личный контакт нанимателя с работником. Именно на таких заводах можно и сейчас найти сильные организации рабочих. Однако ранние профсоюзы были распространены не на заводах, появившихся благодаря промышленной революции, а в строительстве, типографском и обувном деле, в других областях, характеризующихся небольшим масштабом производства. Огромные сталелитейные заводы, машиностроение и т.п. были среди последних отраслей, охваченных профсоюзным движением. Обычно это объясняется тем, что квалифицированные рабочие наиболее легко поддаются организации; а такие рабочие чаще встречаются в небольших фирмах. Однако это неполное объяснение, так как, например,

¹ G.D.H.Cole, *A Short History of the British Working Class Movement, 1789-1947*, new ed. (London: George Allen & Unwin, 1948), pp. 35-43.

угледобывающая отрасль характеризуется неквалифицированным трудом, а небольшие фирмы в этой отрасли доминировали достаточно долго до появления индустриальных гигантов².

Развитие профсоюзов можно объяснять различными факторами; его можно объяснить частично и тем, что малые группы оказываются более успешными в обеспечении себя коллективными благами, чем большие. Более высокая заработная плата, меньший рабочий день, лучшие условия труда - все это коллективные блага, которых добиваются союзы для своих рабочих. Жертвы, необходимые для создания и поддержания эффективного профсоюза более чем значительны; поддержание организации и забастовка как основное оружие профсоюза требуют постоянных вычетов из зарплаты рабочего, пока наниматель не согласится на условия, требуемые союзом. Небольшие союзы обычно обладают еще одним преимуществом по сравнению с большими: они могут предлагать своим индивидам неколлективные социальные выгоды. В некоторых ранних союзах именно такой социальный аспект оказывался довольно значительным³. Поэтому вполне понятно, что во времена жесткого сопротивления, оказываемого профсоюзам консервативными силами и враждебным окружением, они возникали как маленькие и независимые местные организации и оставались такими некоторое время.

Если местный союз уже существует, то ничто не мешает возникновению сил, которые смогут побудить его охватить всю отрасль или создать федерацию с другими местными союзами данной отрасли. Рыночные силы работают против любой организации, которая охватывает только часть рынка. Наниматели не могут выжить в рыночной ситуации, если они выплачивают своим служащим более высокую заработную плату, чем конкурирующие с ними фирмы в этой отрасли. Каждый союз заинтересован в том, чтобы все фирмы на данном рынке поддерживали один уровень заработной платы. Когда организованно действует лишь часть отрасли или одна квалификационная группа, у нанимателей есть свои рычаги воздействия на забастовку. В добавление к этому, рабочие данной квалификации, мигрирующие из одного места в другое, заинтересованы в принадлежности к национальному союзу, который давал бы им возможность получить рабочее место в любом новом сообществе. Наконец, масштабы политической власти большого союза значительно

² См. Lloyd Ulman, *The Rise of the National Trade Union* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1955); Robert Ozanne, "The Labor History and Labor Theory of John R. Commons: An Evaluation in the Light of Recent Trends and Criticism," в *Labor, Management, and Social Policy*, ed. Gerald G. Somers (Madison: University of Wisconsin Press, 1963), pp. 25-46; Norman J. Ware, *The Labor Movement in the United States, 1860-95* (New York: D. Appleton, 1929); Richard A. Lester, *Economics of Labor*, 2nd ed. (New York: Macmillan, 1964), pp. 55-116.

³ Foster Rhea Dulles, *Labor in America: A History* (New York: Thomas Y. Crowell, 1949), p. 23. Дж. Коул отмечает, что собрания ранних Английских союзов часто проходили в барах или постоянных дворах, что имело значительный социальный аспект. См. его же *Working Class Movement*, pp. 35 и 174.

превосходят масштабы власти малого. Тенденция к объединению локальных союзов и организаций профсоюзов на доселе незатронутых фирмах усиливается вместе с тем, как улучшаются транспортные и коммуникационные связи и, соответственно, увеличивается рынок⁴.

Попытки создать большой национальный союз вполне понятны. Однако как объяснить успех некоторых подобных попыток обеспечить коллективное благо для большой латентной группы? Основным фактором, помогающим большим организациям выжить, является то, что членство в таких группах и участие в забастовках являются в значительной степени принудительными.

Требования принимать на работу только членов профсоюза и другие подобные инструменты, использующиеся для придания членству в союзе принудительного характера, - отнюдь не новшество. Около шестидесяти лет назад Сидней и Беатрис Уэбб утверждали, что предприятия, нанимающие только членов профсоюза, уже тогда были довольно распространенным явлением в Англии. Эти слова вполне подходят и для современной Америки: "Новизна принудительного механизма современных профессиональных союзов - лишь странное заблуждение журналистов". Принудительное членство в профессиональном союзе неотъемлемо от самого существования союза. "Трудовые клубы ремесленников в восемнадцатом веке отвергли бы саму идею позволить любому человеку работать в их сфере, если он не принадлежит к их клубу... В самом деле, для рабочего-лудильщика или заклепщика, не являющегося членом профсоюза, настолько же невозможно получить работу на Тайнсайдской верфи, насколько невозможно купить дом в Ньюкастеле, не заплатив налога на собственность. Это молчаливое и скрытое, но совершеннейшее принуждение - идеал любого профессионального союза"⁵. Принудительное членство в профсоюзах Британии сохранило свою "молчаливость и скрытность" до настоящего времени⁶.

В ранний период существования американского рабочего движения такие закрытые предприятия учреждались профсоюзами при первой возможности, хотя специфические гарантии, обеспечиваемые в

⁴ Ulman, *passim*; Lloyd G. Reynolds, *Labor Economics and Labor Relations*, 3rd ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1959), pp. 140-142.

⁵ Sidney and Beatrice Webb, *Industrial Democracy* (London: Longmans, Green, 1902), pp. 214-215. Джон Хэд обратил мое внимание на тот факт, что некоторые английские экономисты-классики, наблюдая трудности, с которыми столкнулись ранние английские профсоюзы, заметили, что для выполнения своих функций союзы нуждались в принудительном членстве или, по крайней мере, в значительных социальных санкциях. См. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, Book V, chap. xi, section 12; [Мильт Дж. С. Основы политической экономии, М., Прогресс, 1981, Т. 3, с. 366-371]. Henry Sidgwick, *The Principles of Political Economy* (London: Macmillan, 1883), pp. 355-360.

⁶ Allan Flanders, "Great Britain," в *Comparative Labor Movements*, ed. Walter Galenson (New York: Prentice-Hall, 1952), pp. 24-26; W.E.J. McCarthy, *The Closed Shop in Britain* (Oxford: Basil Blackwell, 1964).

настоящее время подобными организациями, тогда еще не существовали. Например, в 1667 году в Нью-Йорке возницы, предшественники погонщиков, практически добились того, что только члены профсоюза могли работать в данной сфере⁷. В 1805 году устав профсоюза обувщиков гласил, что ни один член их профсоюза не будет работать на того, кто принял на работу не члена профсоюза обувщиков⁸. Согласно печатным источникам, закрытые организации окончательно оформились к 1840 году⁹. "Если собрать все доступные факты, то можно сделать вывод, что практически каждый профсоюз до гражданской войны добивался отстранения людей, не являющихся его членами, от работы в области действия профсоюза"¹⁰.

В общем, принудительный юнионизм - это далеко не современное изобретение, его возникновение относится к моменту зарождения организованного труда, оно существовало еще в небольших не национальных союзах. Однако принудительное членство не может объяснить создание или возникновение первых небольших локальных союзов, хотя может служить убедительным доводом при доказательстве жизнеспособности возникших позднее и больших по размеру национальных союзов. Принудительное членство предполагает определенную организацию, которая, собственно, и создает это принудительное членство, то есть вводит правило, по которому не члены профсоюза не могут работать в определенном месте: Для неорганизованных рабочих трудно создать большой союз, даже если они осознают необходимость принуждения, так как им впервые приходится создавать организацию для проведения такой политики. Но малый союз может возникнуть без всякого принуждения и затем, при необходимости, обеспечить свое выживание и усилить власть путем превращения членства в принудительное. Если союз уже существует, он может увеличиться в размере или объединиться с другими союзами в целях проведения политики в интересах больших групп рабочих при условии, что он обладает принудительным членством. Таким образом, изначально

7 Jerome Toner, *The Closed Shop* (Washington, D.C.: American Council on Public Affairs, 1942), pp. 1-93, и особенно p. 60. Тоунер утверждает, что средневековые гильдии были по сути закрытыми организациями. Конечно, практика современных закрытых предприятий, на которые принимаются только члены профсоюза, изучалась им сама по себе.

8 Там же., p. 64

9 F.T. Stockton, *The Closed Shop in American Trade Unions*, Johns Hopkins University Studies in Historical and Political Science, series 29, no. 3 (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1911), p. 23. См. также John R. Commons and Associates, *History of Labour in the United States* (New York: Macmillan, 1946), I, 598.

10 Stockton, p. 68. Другой взгляд на преобладание принудительного членства в истории Американского союзного движения см. Philip D. Bradley, "Freedom of the Individual under Collectivized Labor Arrangements," в *The Public Stake in Union Power*, ed. Philip D. Bradley (Charlottesville: University of Virginia Press, 1959), pp. 153-156. Однако полемичное эссе Брэдли приводит настолько курьезные и безумные аргументы против закрытых организаций (закрытых цехов), что нет причин придавать им какое-либо значение.

использование принципа принудительности в рабочих союзах вполне соответствует гипотезе о первоначальном возникновении тенденции к объединению в союзы на базе малых групп в небольших фирмах.

Если принять во внимание важность принудительного членства, а также то, что штрейкбрехеры имеют *законное право* быть нанятыми и тем самым сводят усилия забастовщиков на нет, отнюдь не удивительным кажется факт, что в истории рабочего движения, особенно в период становления и развития больших национальных союзов, нередко использовалось насилие¹¹. Насилие применяли как работодатели со своими бандами наемников, так и рабочие. (Джей Гоулд хвастливо заявлял: "Я могу нанять одну половину рабочего класса, чтобы убить другую"¹².) Как утверждает Дэниел Белл, "начиная с забастовок железнодорожников 1877 года, ... почти каждая из крупных забастовок последующих сорока лет сопровождалась ответным всплеском насилия". Он приписывает это "социальному дарвинизму", характерному для американской мысли с ее "интегрированной системой ценностей", "санкционирующей отраслевое сопротивление работодателей всякому объединению в союзы"¹³. Несомненно, фанатичная идеология, господствующая среди работодателей и "их друзей", приводила к насилию, но она не должна рассматриваться как его единственная причина, поскольку гораздо более радикально настроенные *политические* движения не всегда приводили к подобным всплескам насилия. Консервативная философия или так называемая философия "бизнес юнионизма", типичная для американских трудовых союзов, была, без сомнения, менее "обидной" для консервативных идеологов, чем коммунизм, социализм или анархизм, хотя она, по-видимому, приводила к

11 "Угроза потенциального насилия и страх перед пикетами - это действительно сильные факторы, настолько сильные, что в настоящее время фирмы редко предпринимают что-либо, если была организована забастовка, хотя фирма вполне юридически вправе действовать против забастовочного движения, так как все альтернативы совершения сделки с кем-либо помимо профсоюза отменяются". Цитата из Edward H. Chamberlin, "Can Union Power Be Curbed?" *Atlantic Monthly* (June 1959), p. 49. См. также Robert V. Bruce, *1877: Year of Violence* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1959); Stewart H. Holbrook, *The Rocky Mountain Revolution* (New York: Henry Holt, 1956). См. также Louis Adamic, *Dynamite: The Story of Class Violence in America*, rev. ed. (New York: Viking Press, 1934).

12 Herbert Harris, *American Labor* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1939), p. 288

13 Daniel Bell, *The End of Ideology* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960), pp. 195-197. В *Atchison, T. & S.F. Ry. v. Gee*, 139 Fed. 584 (C.C.S.D. Iowa, 1905), суд постановил: "Нет и не будет такого явления, как мирное пикетирование, как невозможно существование целомудренной вульгарности или мирной вакханалии, или законного линчевания. Если люди хотят договориться или убедить кого-либо, они не будут устраивать пикетирования." Это довольно резкое суждение - Верховный суд принял его после легализования мирного пикетирования - содержит, однако, элемент правды, особенно в отношении того периода времени, когда трудовое законодательство еще не разрешало союзам организовываться на фабрике путем обыкновенной победы на представительских выборах. См. Georges Sorel, *Reflections on Violence*, trans. T.E. Hulme (New York: B.W. Huebsch, n.d.), особенно pp. 43 и 289.

гораздо большему насилию. Корректное объяснение такому поведению можно найти, если принять во внимание необходимость какого-либо принуждения для получения коллективного блага большими группами. Если рабочие какой-либо определенной фирмы устраивают забастовку, функция предложения труда смещается влево; таким образом, зарплата тех рабочих, которые продолжают работать или штрейкбрехеров окажется выше, чем она была до этого. Забастовщики же, наоборот, на протяжении всей конфликтной ситуации не получают ничего. То есть все экономические мотивы, затрагивающие *индивидов*, находятся на стороне тех рабочих, которые не участвуют в пикетировании. В таком случае удивительно ли, что необходимо принуждение, чтобы заставить рабочих отказаться от соблазна работать во время забастовки? И что настроенные против союза работодатели вынуждены также применять насилие?

Насилие оказывается наибольшим, когда союз еще только пытается организовать на фирме¹⁴. Если силовые структуры работодателя обнаружат свою "конкурентоспособность" в самом начале борьбы, то союз вынужден будет "раствориться", и мир на фабрике будет восстановлен. Если же победит союз, риск для фирмы "запаршиветь" будет столь очевиден, что рабочие вскоре приобретут привычку не сопротивляться попыткам профсоюзов организовать пикетирование, что опять же приведет к наступлению времени мирного заключения трудовых соглашений между работодателем и союзом.

Принудительное членство и пикетирование, таким образом, являются сущностью профсоюзов. По словам Генри Джорджа: "Трудовые ассоциации могут повысить заработную плату только с помощью применения силы; это может быть сила, примененная пассивно или активно, или сила, находящаяся в резерве, но это должна быть сила; они *должны* принуждать или обладать властью принудить работодателей; они *должны* принуждать рабочих, которые не хотят участвовать в борьбе; они *должны* делать все возможное для того, чтобы захватить в свои руки все поле деятельности, которое они хотят охватить, и заставить других рабочих либо присоединиться к ним, либо умереть от голода. Люди, утверждающие, что профсоюзы пытаются повысить зарплату, применяя лишь моральные убеждения, похожи на тех, кто говорит, что "тигры живут, питаясь апельсинами"¹⁵. Утверждение, что при заключении коллективных договоров имеет место принуждение, используется отнюдь не для атаки на профсоюзы. Оно может в равной мере использоваться и для доказательства того, что в случае, когда большинство рабочих голосует за выход на забастовку, все рабочие должны быть принуждены действовать в согласии с этим решением, а не продолжать работать¹⁶. Таким образом, принуждение со стороны полиции

¹⁴ Bell, pp. 195-197.

¹⁵ Henry George, *The Condition of Labor: An Open Letter to Pope Leo XIII* (New York: United States Book Co., 1891), p. 86.

¹⁶ См. Neil W. Chamberlain, "The Problem of Union Security", *Proceedings of the Academy of*

должно будет предотвратить насилие толпы.

В добавление к принудительному членству, пикетным линиям и насилию, некоторые союзы используют также поощряющую избирательную мотивацию: они предлагают неколлективную выгоду тем, кто вступит в союз, отвергая тех, кто к ним не присоединится. В определенных случаях такие неколлективные блага довольно значительны. Например, некоторые большие союзы предлагали различные формы страховки тем, кто вступит в союз. Неудивительно, что первый большой национальный союз в Великобритании - Объединенное Общество Инженеров, доказавший свою жизнеспособность, предлагал довольно широкий круг неколлективных благ своим членам. По словам Дж. Коула:

Объединенное Общество Инженеров обычно считается "новой моделью" в организации профессиональных союзов... Оно стало моделью для целой серии "Объединенных" обществ, сформированных в течении последующих двадцати лет.

Сущность "новой модели" состояла в тесной взаимосвязи трудовой и дружеской деятельности. ООИ обеспечило для всех своих участников широкий спектр благ, начиная от выплат во время забастовок и в случае безработицы и заканчивая выплатами по болезни и старости... Короче говоря, это был в равной мере Профессиональный Союз и Дружеское Общество¹⁷.

Братства железнодорожников в Соединенных Штатах привлекали рабочих, предоставляя им страховку. В ранний период существования союзов железнодорожников несчастные случаи были довольно распространенным явлением, поэтому многие страховые компании не продавали страховые полисы рабочим-железнодорожникам. Таким образом, союзы железнодорожников обеспечивали сильные стимулы для вступления рабочих в союз. В ранний период профсоюзы проводников, предоставляя выплаты по страховке, пошли так далеко, что исключили все остальное из своей деятельности¹⁸.

Были, однако, периоды в истории железнодорожных союзов, когда они теряли деньги на программах страхования. И тогда, чтобы предотвратить массовый выход из профсоюза, они вынуждены были сосредоточить свои усилия на обеспечении своим членам прав, связанных с трудовым стажем. Членам были гарантированы эти права в контрактах союза с железнодорожными компаниями, тогда как рабочие - не члены союза вынуждены были зависеть от доброй воли работодателей, "когда речь заходила о правах, зависящих от трудового стажа. Неудивительно, *Political Science*, XXVI (May 1954), 1-7, которая также опубликована в *Academy of Political Science* как буклет, под редакцией Dumas Malone и названа *The Right to Work*.

¹⁷ G.D.H.Cole, *Working Class Movement*, p. 173.

¹⁸ Toner, pp. 93-114. См. также J.Douglas Brown, "The History and Problems of Collective Bargaining by Railway Maintenance of Way Employees," unpub. diss., Princeton University, 1927, pp. 36-38, 69-70, 222.

что союзы железнодорожников в определенные моменты становились единственными союзами, не использовавшими никакого принуждения для обеспечения членства. Газета Братства инженеров-локомотивщиков представляла это следующим образом: "Ограничения в отраслях промышленности найма на работу принадлежностью к профсоюзам имеет для них то же значение, что и права трудового стажа для братств железнодорожников. Эти ограничения - стеновой хребет союзов, и если от них отказаться, то невозможно будет эффективное заключение трудовых договоров. Без ограничений невозможно поддерживать жизнеспособность союза"¹⁹.

Довольно трудно найти больше, чем несколько примеров того, как крупные союзы поддерживали себя исключительно при помощи обеспечения для своих участников неколлективных выгод, таких как страховка или права трудового стажа. С другой стороны, большинство союзов все-таки обеспечивают некоторый набор неколлективных благ (страховка, повышение благосостояния, право трудового стажа)²⁰. Некоторые союзы помогают своим членам найти работу. Более важно то, что почти всякий союз отстаивает интересы рабочего в споре с работодателем; он отстаивает право рабочего на определенное количество рабочих часов, на равную долю при выполнении самой неприятной работы, защищает от произвола начальников и т.п. И хотя союз может помогать отстаивать подобные интересы и не члену профсоюза, он это делает, в основном, с целью привлечь данного рабочего; в то же время рабочий ощущает постоянную тревогу за то, что в один прекрасный момент он останется без всякой поддержки, если будет упорствовать в своем нежелании вступить в профсоюз²¹.

Наконец, большая часть национальных союзов получает дополнительную силу от того, что они являются федерациями, то есть от того, что их члены принадлежат небольшим местным союзам, и, следовательно, имеют место преимущества малых групп. Малые группы, в свою очередь, могут удерживаться в национальном союзе благодаря неколлективным благам, обеспечиваемым этим союзом. Национальный союз может создать группу экспертов, под чьим наблюдением могут находиться местные союзы, и предложить что-то типа "страховки на случай забастовки" в форме центрально-администрированного забастовочного фонда. Он также может обеспечить прямую

19 T.P. Whelan, "The Open Shop Crusade," *Locomotive Engineers' Journal*, LVI (1922), p. 44.

20 *The House of Labor*, ed. J.B.S. Hardman and Maurice F. Neufeld (New York: Prentice-Hall, 1951), pp. 276-319.

21 Leonard R. Sayles and George Strauss, *The Local Union* (New York: Harper, 1953), pp. 27-80; George Rose, "The Processing of Grievances," *Virginia Labor Review*, XXXVIII (April 1952), 285-314; Labor and Industrial Relations Center, Michigan State University, *The Grievance Process* (1956). Цитаты из разговоров с членами профсоюза см. у Joel Seidman, Jack London, and Bernard Karsh, "Why Workers Join Unions," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CCLXXIV (March 1951), 83, and also McCarthy (note 6 above), p. 93.

неколлективную выгоду некоторым участникам, предоставляя им возможность получить место работы и членство в местном союзе, если они мигрируют из одного места в другое.

С ростом отраслей и последующим проникновением в них больших профсоюзов, небольшие локальные союзы потеряли свою ранее значительную силу. Сейчас местные профсоюзы включают в себя более тысячи членов, и они давно перестали быть малыми группами. Более того, национальные союзы вбирают в себя функции, ранее представляемые местными союзами²². Обычно ни один союз, состоящий из ста, а тем более тысячи членов не может представлять из себя эффективную социальную единицу. Детальное эмпирическое исследование современных местных союзов показало:

Лишь немногие союзы пытаются обеспечить полную рекреационную программу, а также защиту для своих рабочих. Однако местные союзы, за которыми мы наблюдали, считали для себя непрактичным конкурировать с уже существующей системой социальной защиты в обществе. Безусловно, пикник для семьи летом или танцы зимой оказались бы успешной затеей, если местный союз взял бы на себя большую часть затрат. И на самом деле, довольно обычным делом для местных союзов оказалось отпущать приблизительно 10 процентов своих фондов на социальные нужды - "чтобы рабочие чувствовали, что они получают что-то за свои взносы". Вечеринки для детей на Рождество также очень популярны среди мероприятий профсоюзов, однако этим масштабом и ограничивается их социальная деятельность²³.

Оказалось, что многие общенациональные союзы (хотя и не все), существующие на сегодняшний день, могут не получить значительной поддержки от подчиненных им малых групп, так как даже местные союзы стали достаточно большими, а с ростом среднего локального союза, национальный союз может оказаться неспособным поддерживать себя только за счет обеспечения социальных выгод.

Возможно, что и рост социальной защиты, и страховка по безработице, спонсируемая правительством, вместе с распространением частных страховых компаний, сделали собственную политику профсоюзов, связанную с обеспечением страхования для привлечения рабочих в свои члены, гораздо менее действенной. Подобный вид избирательной мотивации может обеспечиваться лишь союзами, обладающими очень хорошим деловым чутьем; лишь немногие американские профсоюзы выжили благодаря этим мерам. Неколлективные блага, обеспечиваемые посредством защиты индивидуальных работников, отстаивающих свои интересы в споре с работодателем, за последние несколько десятков лет

22 Albert Rees, *The Economics of Trade Unions* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), pp. 4-7; Reynolds (см. сноски 4 выше), pp. 40-43.

23 Sayles and Strauss, p. 11.

также оказались ограничены законом, заставляющим профсоюз защищать любого рабочего данной группы, независимо от того, принадлежит он профсоюзу или нет. Результатом предоставления профсоюзу "особой юрисдикции" стала легализация требования, чтобы профсоюз защищал любого рабочего данной группы, подпадающего под юрисдикцию профсоюза²⁴. (Хотя, по-видимому, нельзя быть уверенным наверняка, что недовольство нечленов профсоюза выражается с такой же силой, как недовольство членов профсоюза.) Такое законодательное требование должно ослабить мотивацию к вступлению в профсоюз для возможности удовлетворить жалобы.

В двух словах, большинство союзов больше не могут черпать значительную силу из малых групп, а предлагаемая союзом неколлективная выгода не всегда достаточна для привлечения новых индивидов. Небольшая величина и неколлективная выгода сейчас могут объяснить существование лишь некоторых союзов. В большинстве случаев источником членства в союзе является принудительное членство или принудительное пикетирование. Принудительное членство в настоящее время является общим правилом. Не так давно около 95% юнионизированных рабочих были охвачены различными видами "профсоюзной защиты", которая обычно исключает или затрудняет для рабочего возможность не быть членом профсоюза, под чьей юрисдикцией он находится²⁵. В некоторых штатах существует ряд законов обеспечивающих "право на труд" (большинство таких штатов - неиндустриальные), однако такие законы редко выполняются²⁶.

Таким образом, повсеместное принудительное членство можно было предсказать теоретически, так как профессиональные союзы - обычно большие организации, борющиеся за получение выгоды для больших или латентных групп. Деятельность профессионального союза в первую очередь направлена на повышение заработной платы, улучшение условий труда, создание благоприятного для рабочих законодательства и т.п.; рабочий, принадлежащий к группе, которую представляет союз, не может быть отчужден от подобных благ просто в силу их природы. Союзы существуют для заключения коллективных договоров, а не для

²⁴ Интересное объяснение подобного требования можно найти у N.W. Chamberlain, "Problem of Union Security", а также у Sumner H. Slichter, *The Challenge of Industrial Relations* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1947) pp. 8-14.

²⁵ Orme W. Phelps, *Union Security* (Los Angeles: Institute of Industrial Relations, University of California, 1953), p. 50; Toner, p. 91; Philip D. Bradley in *Public Stake in Union Power*, pp. 143 ff., и того же автора *Involuntary Participation in Unionism* (Washington, D.C.: American Enterprise Association, Inc., 1956); Reynolds, p. 202; E. Wight Bakke, Clark Kerr, and Charles W. Anrod, *Unions, Management, and the Public*, 2nd ed. (New York: Harcourt, Brace, & World, 1960), pp. 96-111. Что касается большей степени принуждения, существовавшей еще до появления закрытых для не членов союза предприятий см. Seidman, London, and Karsh, "Why Workers Join Unions," pp. 75-84, особенно части, озаглавленные "Joining Despite Opposition," "Dues Inspection Line," and "Forcing Nonmembers to Join."

²⁶ Richard A. Lester, *As Unions Mature* (Princeton University Press, 1958), p. 145.

индивидуализации этого процесса. Следовательно, большинство достижений союза, даже если они более впечатляющие, чем требования самого придиричивого члена союза, не могло бы предложить рациональному рабочему стимулов для вступления в союз; индивидуальные усилия рабочего не оказали бы никакого значительного эффекта на общий исход, и не зависимо от того, поддерживал он союз или нет, он будет получать значительную выгоду от достижений союза. Следующая часть этой главы исключает из рассмотрения союз, являющийся малой группой, а также союзы, поддерживающие себя за счет обеспечения привлекательных для рабочих неколлективных благ, а будет рассматривать некоторые теории, касающиеся профсоюзов и имеющие в основании достаточно упрощенное, но, в целом, правильное предположение, что союзы, с тех пор как они стали национальными организациями, являются институтами, действующими главным образом, в общих интересах больших групп рабочих.

В. Рост профессиональных союзов в теории и на практике

То, что профессиональные союзы беспокоятся о "безбилетнике", - хорошо известный факт. Однако ему не уделялось должное внимание в основных теориях рабочих движений, он, например, полностью игнорировался в широко известной теории Селига Перлмана²⁷, одной из наиболее впечатляющих и выдающихся теорий американских трудовых союзов. Перлман попытался объяснить рост американских трудовых союзов и их акцент на "коллективных договорах", а не на политических реформах главным образом, через феномен, который он называл "профессиональным сознанием". Такое сознание - это существующая среди рабочих вера, что количество рабочих мест ограничено, причем эту веру Перлман относил к распространяющемуся пессимизму среди рабочих, занятых физическим трудом²⁸. Перлман считал источником пессимизма правила и порядки, разработанные ими в своих профсоюзах. Он заметил, что преуспевающие союзы прежде всего борются за "контроль над рабочими местами" - то есть за механизм, обеспечивающий его членам приоритет при найме на работу и при увольнении. Предприятия, на которые принимаются только члены профсоюза, рассматриваются не только как механизм усиления союза, но и как техническое средство для "консервации" ограниченных рабочих мест исключительно для членов данного союза²⁹. Ограничения, накладываемые на свободу работодателя увольнять рабочих, - одна из задач профсоюза, хотя не столько в целях защиты организации, сколько

²⁷ Selig Perlman, *Theory of the Labor Movement* (New York: Macmillan, 1928).

²⁸ Ibid, особенно p. 6.

²⁹ Ibid., pp. 237-545 и особенно p. 269.

для распределения ограниченного числа рабочих мест среди всех его членов в соответствии с "равенством возможностей"³⁰. Таким образом, усилия профсоюза по исключению возможности найма предпринимателем рабочих, не являющихся членами профсоюза, или усилия против дискриминации членов профсоюза при найме либо увольнении, согласно Перлману, направлены на облегчение процесса распределения ограниченного числа рабочих мест среди определенной группы рабочих физического труда. В отличие от этого положения, в данном исследовании, в соответствии с концепцией латентных групп предполагается, что подобная политика профсоюза необходима для существования любого большого союза, и отражает скорее сущность организации, а не какой-то там эндемичный пессимизм среди рабочих, занятых физическим трудом.

Утверждение, что желание союза контролировать процесс увольнения и найма основано на необходимости формирования членства и не зависит от какого-либо пессимистичного "осознания ограниченности рабочих мест", подтверждается рядом исторических фактов.

Американский юнионизм сделал первый значительный шаг вперед в национальном масштабе в 1897-1904 гг., в этот период число юнионизированных рабочих возросло с 447 000 до 2 072 000, после чего оно снижалось лишь незначительно³¹. Это было время процветания; высокая занятость приводила к тому, что рабочие должны были бы обладать меньшим "пессимизмом", чем обычно по отношению к возможности быть нанятым на работу. Значительный рост членства в профсоюзах в этот период был тесно связан преимущественно с его принудительным характером. Поток новых рабочих, желающих вступить в профсоюз, начался с побед забастовок 1897 и 1898 гг., в ходе которых выдвигались требования принимать на работу только членов профсоюза. Число забастовок в поддержку "признания права союза на существование" росло; было сообщено о 140 таких забастовках в 1897 году. Число рабочих, участвовавших в этих забастовках возросло в 10 раз за семилетний период³². Он был отмечен пиком агитации за закрытые

³⁰ "Дефицит сознательности работников ручного труда является следствием двух основных причин. Типичный работник ручного труда, ощущая недостаточное использование экономических возможностей, не осознает себя ни прирожденным "авантюристом", ни обладателем достаточно гибкого ума, чтобы чувствовать себя как рыба в воде в конкурентном бизнесе. Плюс к этому у него существует убеждение, что мировым порядком для него создана ограниченность, тогда как все лучшие возможности отданы землевладельцам, капиталистам и другим привилегированным группам." (Там же., pp. 239-240).

³¹ Irving Barnstein, "The Growth of American Unions," *American Economic Review*, XLIV (June 1954), 303; Leo Wolman, *Ebb and Flow in Trade Unionism* (New York: National Bureau of Economic Research, 1936), p. 15-20.

³² U.S., *Twenty First Annual Report of the Commissioner of Labor*, 1906 (Washington: Government Printing Office, 1907), table X, pp. 580-613. Данные по забастовкам, взятые из этого правительственного доклада, могут оказаться неточны, поэтому не стоит слишком полагаться на них.

предприятия, где бы могли работать только члены профсоюза, которая начала набирать скорость в 1860-х годах. Впервые союзы стали требовать, чтобы все традиции и неформальные соглашения, касающиеся закрытых организаций, были записаны³³. Это вызвало жесточайшее сопротивление среди работодателей. Они начали первую широкомасштабную кампанию по поддержке открытости предприятий. Национальная Ассоциация Промышленников, которая до этого не занималась проблемами найма, предприняла атаку на закрытые организации в 1903 году, а ее президент возглавил национальную кампанию в поддержку открытости предприятий. Более того, администрация Т.Рузвельта помогла разжечь пламя отрицания общественным мнением принудительного членства в профсоюзе³⁴. Возросшее сопротивление работодателей достигло своего апогея. Если в 1901, 1902 и 1903 годах профсоюзы победили в половине (или даже 2/3) административных единиц, в которых они проводили забастовки в поддержку "признания союза", в 1904 году они победили только в 37% из них. Число локаутов также возросло с ростом компании за открытость предприятий, и значительное число таких локаутов оказалось успешным³⁵. Неудивительно, что членство в союзах снизилось в 1904 и 1905 годах, однако незначительно. Членство в профсоюзах оставалось довольно стабильным вплоть до Первой мировой войны³⁶.

Наемные рабочие добились своих самых значительных успехов в 1935-45 годах³⁷. Эти достижения стали возможны не вследствие какого-то необычного "пессимизма" относительно доступности рабочих мест. Сначала это был период растущей занятости, а затем - военное время, характеризующееся острой нехваткой рабочих рук или сверхзанятостью. Период роста начинается с принятия Акта Вагнера в июле 1935 году или, возможно, с признания работодателями этого билля конституционным после его утверждения Верховным Судом в апреле 1937. Акт Вагнера сделал коллективные договоры прерогативой общественной политики и утвердил положение, по которому работодатель был обязан заключать коллективное соглашение с союзом относительно всех рабочих данного коллектива, если большинство рабочих этого коллектива проголосовало за то, что профсоюз представляет их интересы. Для того, чтобы получить признание работодателей, союзу после выхода Вагнеровского акта

³³ Stockton, pp. 37-57, особенно p. 43.

³⁴ Ibid., pp. 44-57; Selig Perlman and Philip Taft, *Labor Movements* (New York: Macmillan, 1935), chap. viii, "The Employers' Mass Offensive," pp. 129-138; David B. Truman, *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958), pp. 80-82.

³⁵ U.S., *Twenty First Annual Report of the Commissioner of Labor*, table X, pp. 580-613, and table XIX, pp. 763-771. См. замечание к сноске 32.

³⁶ Bernstein, "Growth of American Unions," p. 303; Leo Wolman, *The Growth of American Trade Unions, 1880-1923* (New York: National Bureau of Economic Research, 1924), p. 29-67.

³⁷ Bernstein, "Growth of American Unions," p. 303; Milton Derber, "Growth and Expansion," в *Labour and the New Deal*, ed. Milton Derber and Edwin Young (Madison, Wis.: University of Wisconsin Press, 1957), pp. 1-45.

необходимо было лишь заставить большинство рабочих проголосовать за него; до появления этого акта союзам требовались силы забастовщиков, чтобы заставить работодателя подчиниться. Акт Вагнера облегчил задачу профсоюза и тем, что запретил создание союзов компаний и дискриминацию по отношению к членам профсоюза. Наконец, Акт законодательно подтвердил разрешение на существование закрытых предприятий³⁸.

Данный Акт и последовавший военный период, отмеченный сверхзанятостью, привел к наиболее значительному за всю историю современного американского юнионизма росту членства в профсоюзах. Только в 1937 году членство возросло на 55%³⁹. Было проведено множество забастовок в защиту профсоюзов⁴⁰. Впервые были юнионизированы большие отрасли массового производства. Сила только что сформированного Конгресса Производственных профсоюзов (КПП) придавала дополнительный импульс движению; однако Американская Федерация Труда также расширялась, вскоре достигнув даже большего членства, чем до начала отделения от нее союзов, вошедших в КПП⁴¹. Наиболее интенсивным, с точки зрения роста членства после 1937 года,

³⁸ R.W.Fleming, "The Significance of the Wagner Act," *Labor and the New Deal*, ed. Derber and Young, pp. 121-157; Joseph G.Rayback, *A History of American Labor* (New York: Macmillan, 1959), pp. 341-346; Arthur M. Schlesinger, Jr., *The Coming of the New Deal* (Boston: Houghton Mifflin, 1959), pp. 397-421.

³⁹ Bernstein, "Growth of American Unions," p. 303

⁴⁰ См. U.S., Bureau of Labor Statistics, *Strikes in the United States, 1880-1936*, Bull. no. 651 (Washington: Government Printing Office, 1938), tables 28-30, pp. 58-77, *Handbook of Labour Statistics, 1947 ed.*, table E-5, p. 138; и также Irving Bernstein, *The New Deal Collective Bargaining Policy* (Berkeley: University of California Press, 1950), pp. 143-145.

По крайней мере число тех забастовок, которые Бюро Трудовой Статистики объединяет понятием "организация союза" и "признание союза", возросло *pari passu* с ростом членства в союзах. Однако множество забастовок по признанию союзов не имели никакого отношения к принудительному членству, по крайней мере, напрямую. В любом случае, число забастовок по признанию союзов возросло с 19% от их общего числа в 1933 г. до 47% в 1935 г. и 57.8% в 1937 г. А общее число рабочих, вовлеченных в забастовки по признанию профсоюзов возросло с 73 000 в 1932 до 288 000 в 1935 и 1 160 000 в 1937.

В период с 1927 по 1936 гг. Бюро Статистики особо выделяет забастовки, связанные с "закрытыми организациями"; из данных Бюро следует, что число забастовок за "закрытость" организации значительно меньше числа забастовок по "признанию" союзов. Однако даже число подобного рода забастовок возросло с ростом членства в профсоюзах.

Понятно, что подобная связь числа забастовок и роста членства в профсоюзах не доказывает, что забастовки в защиту профсоюзов вызвали повышение членства в них. Некоторые могут сделать и обратный вывод: число забастовок возросло вследствие роста самих профсоюзов. Однако вполне вероятно, что успешные забастовки в защиту профсоюзов увеличили членство в союзах.

⁴¹ Rayback, *History of American Labor*, pp. 351-355; см. также Walter Galenson, *The CIO Challenge to the AFL* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960), passim; Harry A. Millis and Emily Clark Brown, *From the Wagner Act to Taft-Hartley* (Chicago: University of Chicago Press, 1950), pp. 30-271.

был период военного дефицита труда: 1941-й, 1943-й и 1944-й⁴².

Относительно небольшое число забастовок наблюдалось во время войны⁴³. Возможно, одной из основных причин возросшего членства в профсоюзах во время войны - плюс к сверхзанятости - была политика "сохранения членства", осуществляемая государством для защиты союзов, хотя шли многочисленные дискуссии о требованиях профсоюзами государственных гарантий их безопасности. Как отмечали многие авторы, правило "сохранения членства" добавило важный элемент принуждения,⁴⁴ так как оно требовало, чтобы любой рабочий, вступивший в профсоюз (добровольно или посредством социального давления, или вследствие временных трудностей, требующих вмешательства профсоюза) должен был оставаться в нем как минимум до того, как подпишет следующий трудовой контракт. Подобное нововведение дало союзам возможность сконцентрировать все свои ресурсы на заполнении новых членов. "Сохранение членства" поддерживалось правительством, чтобы трудовые конфликты не сказывались на производстве военного времени. Военному трудовому комитету была предоставлена власть решать споры между рабочими и работодателями, сказывающиеся на обороне, и он ввел правило, что если никакая другая форма защиты союза не является эффективной, а союз нуждается в принудительном членстве, необходимо вводить "сохранение членства". Такой тип соглашения, защищающего союз, быстро распространялся во время войны⁴⁵.

Во время Первой мировой войны ситуация была не настолько явной. Однако наблюдалась все та же сверхполная занятость и, следовательно, не могло быть никакого особого "пессимизма" по отношению к недостатку рабочих мест, описанного Перлманом. И снова та важная роль, которую играли союзы при заключении коллективных

⁴² Bernstein, "Growth of American Unions," p. 303.

⁴³ Rayback, pp. 373-374, 379; Mills and Brown, *Wagner Act to Taft-Hartley*, pp. 274, 298-300.

⁴⁴ Bradley in *Public Stake in Union Power* (note 10, above), p. 159; Millis and Brown, *Wagner Act to Taft-Hartley*, pp. 296-298.

Другой взгляд на эту проблему можно найти у Joseph Rosenfarb, *Freedom and the Administrative State* (New York: Harper, 1948), p. 144. Розенфарб говорит: "Те, кто утверждает, что союзы обязаны своим ростом принудительности членства, должны были отказаться от этой мысли, осознав опыт Национального военного трудового комитета, когда защита союзов стала довольно оперативной. Лишь незначительная доля рабочих (1%) отказались от возможности вступить в профсоюз." Подобный аргумент напоминает заявление о том, что тоталитарное правительство держится у власти благодаря народу, так как получает более 99% голосов на выборах.

Лидеры профсоюзов также использовали подобную статистику, чтобы доказать, что рабочие настолько энтузиасты по отношению к профсоюзам, что практически все (за исключением совершенно незначительного меньшинства) вступили бы в профсоюз, даже если не существовало бы закрытых организаций. Однако этот аргумент ослабляется тем фактом, что если бы профсоюзные организации были запрещены, то союзы не были бы наделены такой силой. (Bradley in *Public Stake in Union Power*, p. 166.)

⁴⁵ U.S., Bureau of Labor Statistics, *Handbook of Labor Statistics, 1947 Edition*, Bulletin no. 916 (Washington: Government Printing Office), table E-2, p. 133.

договоров, позволила им сделать внушительный шаг вперед. Значительно возросло членство в профсоюзах, хотя и не так как во время второй мировой войны⁴⁶. Во время Первой мировой войны тоже был создан Военный трудовой комитет; различными мерами он пытался воздействовать на более чем 700 000 рабочих и создал представительные комитеты в ранее неорганизованных отраслях в надежде, что эти комитеты разовьются в самостоятельные сильные союзы. Относительно благоприятное отношение правительства к профсоюзам можно проиллюстрировать тем, что железнодорожные союзы добились официального признания нефункционирующих цеховых союзов, когда железные дороги были национализированы во время войны, и потеряли его, когда Акт Эша Камминса после войны возвратил железные дороги в частные руки. В кораблестроении создавались профсоюзные организации даже при содействии военно-морского министерства⁴⁷. Преподобный Джером Тоунер делает следующий вывод: "Юнионизм защищался и поощрялся Национальным Военным Трудовым Комитетом во время Первой мировой войны. Американская федерация труда, хотя и согласившись не организовывать закрытые предприятия во время войны, с успехом увеличила членство и распространила условия закрытых предприятий в течение и после войны. С 1915 по 1920 год число ее участников возросло на 2 503 100 и повсеместно распространялись условия закрытых предприятий"⁴⁸.

Короче говоря, те периоды времени, когда союзы получили контроль над рабочими местами, предоставляя их только членам профсоюза, не могли характеризоваться каким-либо пессимизмом среди рабочих относительно доступности рабочих мест. Также получается, что профсоюзы необязательно наиболее привлекательны для рабочих во времена этого особого пессимизма, что подтверждается данными о росте профсоюзов. Рост числа закрытых предприятий и профсоюзных организаций вместе с ростом членства в профсоюзах был наиболее высоким во времена растущей занятости или даже сверхполной занятости. Получается, что как только рынок труда или благоприятное законодательство повышали важность заключения трудовых соглашений, союзы начинали требовать и затем получали признание и даже некоторые формы принудительного членства. И тогда, соответственно, росла численность профсоюза. Поэтому хочется сделать вывод, что союзы добивались контроля над рабочими местами не столько для того, чтобы защитить прежнее или уменьшающееся предложение рабочих мест, сколько для того, чтобы усилить и расширить сам союз как организацию.

⁴⁶ Bernstein, "Growth of American Unions," p. 303.

⁴⁷ Ibid p. 315; Rayback, pp. 773-777; Perlman and Taft, *History of Labor* (note 34, above), pp. 403-411. Перлман и Тафт говорят: "Огромный прирост членства в профсоюзах имел место во многом благодаря правительству, которое сняло барьеры к объединению в профсоюзы, ранее поставленные крупными промышленниками... Такой рост оказался просто феноменальным в отраслях, активно участвовавших в военном производстве." (p. 410)

⁴⁸ Toner, pp. 79-80

Последний аргумент, опирающийся на исторические факты, может, конечно, быть только предположением, а не аксиомой. Более сильный аргумент против тезиса Селига Перлмана, можно выдвинуть, рассмотрев функцию спроса на труд. Когда профсоюзы повышают заработную плату, предъявляемый на труд спрос, уменьшается. Следовательно, союз, пытающийся повысить заработную плату, не может быть обеспокоен осознанием ограниченности рабочих мест или стремлением стабилизировать их предложение⁴⁹. Попытки поднять заработную плату, более того, не совместимы с "равенством возможностей", которое Перлман приписывал труду. Конечно, возможен случай, когда при крайне неэластичном спросе на труд рост заработной платы сможет вызвать лишь незначительное понижение занятости. Но тогда рабочие вряд ли будут испытывать пессимизм, так как они смогут получать значительную выгоду без каких-либо серьезных жертв.

Более того, Ллойд Ульман утверждал, что союзы используют политику закрытых организаций и другие инструменты контроля над рабочими местами в основном для того, чтобы завлечь *новых* членов⁵⁰. Но, если бы эти новые рабочие оставались за рамками союза, рабочие места "старых" участников профсоюза были бы защищены в большей степени. Такое использование власти, данной союзам, не согласуется с идеей, что союзы получают и используют инструменты принуждения для сохранения возможностей работы для своих членов.

Теория Перлмана, однако, не лишена правдоподобности, особенно в той части, где он утверждает, что продолжительный рост профсоюзных организаций и усиление их власти начался только при установлении так называемого "бизнес юнионизма" с его акцентом на контроле за рабочими местами. До формирования Американской Федерации Труда в 1886 г. под руководством Сэмюэля Гомперса не существовало никакой стабильной трудовой организации национального масштаба⁵¹; наиболее заметная разница между АФТ и большинством предшествующих трудовых союзов заключалась в том, что Федерация особое внимание уделяла заключению трудовых соглашений, тогда как большинство ее предшественников делали упор на политику и утопические реформы⁵². Причина успеха АФТ, согласно Перлману, заключалась как раз в том, что она отказалась от политической деятельности и целиком сосредоточилась на контроле за рабочими местами; именно в это время прежний оптимизм по поводу пограничных земель истощился и перерос в

⁴⁹ Я "одолил" этот аргумент у Ульмана, *Rise of National Trade Union* (см. сноска 2 выше), pp. 580-581. См. также John T. Dunlop, *Wage Determination under Trade Unions* (New York: Augustus M. Kelley, Inc., 1950), pp. 28-44, особенно p. 40. Другую точку зрения см. в статье Озанна, которая упоминается выше (сноска 2)

⁵⁰ Ulman, p. 580

⁵¹ Ware (сноска 2 выше), *passim*; Rayback, *passim*; Phillip S. Foner, *History of the Labor Movement in the United States* (2 vols., New York: International Publishers, 1947-1955).

⁵² Perlman, *Theory of Labor Movement*, pp. 182-200

пессимизм относительно ограниченности рабочих мест⁵³.

Джон Р. Коммонс, автор другой хорошо известной и влиятельной теории американского рабочего движения, также полагал, что возникновение гомперского «юнионизма соглашений» было чрезвычайно важным. Он объяснял провал предшествующих трудовых организаций большей частью их упором на политическую деятельность. Переход к заключению коллективных трудовых соглашений или к «бизнес юнионизму» по Коммонсу (также как и по Перлману) произошел, когда был исчерпан резерв свободных земель. С потерей «предохранительного клапана», связанного с наличием неосвоенных земель, возросло давление на работодателей с целью повысить заработную плату. Но еще более важно, что «расширение рынка», возникновение конкуренции в национальном масштабе каким-то образом заставили рабочих организовываться для борьбы за получение более высокой заработной платы⁵⁴.

Успех «бизнес юнионизма» с его «контролем над рабочими местами», закрытыми предприятиями, в отличие от политического или утопического юнионизма XIX века, который потерпел провал, может быть объяснен в терминах концепции латентных групп, предложенной в этой работе. Когда союз участвует в процессе заключения коллективного трудового соглашения с определенным работодателем, он может заставить работодателя признать членство в союзе обязательным условием найма на работу; членам союза необходимо отказываться от работы с нечленами союза. Как только союз получает признание со стороны работодателя, его будущее можно считать защищенным. Однако союз, осуществляющий свою деятельность только через политическую систему, лишен такого источника силы. Он не может обеспечить принудительное членство и даже просто не имеет никакой связи с работодателем - с тем, кому проще всего заставить рабочих вступить в союз. Даже если такому союзу удастся «загнать» новых участников, сделав членство принудительным, он, будучи чисто политической организацией, не будет «прощен» за создание принудительного членства, так как не имеет на это права: принуждение в политических целях будет считаться аномалией в демократическом обществе.

Мнение, что контроль профсоюза над рабочими местами вытекает из его желания выжить и получить достаточную власть, а не из пессимистического осознания ограниченности рабочих мест, подтверждается низким уровнем участия в работе большинства трудовых союзов. Иногда союзы штрафуют отсутствующих членов, чтобы добиться

⁵³ Ibid, pp. 8, 200-207

⁵⁴ Common and Associates, *History of Labour in the United States* (New York: Macmillan, 1953), I, 1-234, esp. 9. Краткое изложение этих теорий американского юнионизма, а также некоторые оригинальные комментарии к ним можно найти у John T. Dunlop, "The Development of Labor Organization: A Theoretical Framework," *Insights into Labor Issues*, ed. Richard A. Lester and Joseph Shister (New York: Macmillan, 1948), pp. 163-193.

присутствия на профсоюзных собраниях⁵⁵. Ученые, занимающиеся профсоюзами, выражают удивление по поводу обычной нехватки участников на таких собраниях:

Если потенциальная выгода велика, то вполне логично ожидать, что большинство групп обнаружат высокую посещаемость. Однако обычно она находится на низком уровне, что касается обследованных местных организаций. Часто присутствовало менее пяти процентов от общего числа членов организации, было довольно трудно заставить участников принять позицию союза или комитета союза. Большинство лидеров союзов заявляли, что апатия была основной их проблемой⁵⁶.

Противники союзов могли бы поспорить, будто этот факт доказывает, что союзы силой подчиняют себе рабочих благодаря системе закрытых предприятий, а рабочие вовсе не согласны с политикой, проводимой союзом, и не благоволят к ним, и особенно к принудительному членству. Однако подобное заявление игнорирует беспристрастно проведенные опросы, которые показали, что юнионизированные рабочие поддерживают условия закрытых предприятий. Сторонники закона Тафта - Хартли полагали, что рабочие откажутся от условий закрытых предприятий при проведении свободных выборов. Они обязали профсоюзы, для официального санкционирования каждого закрытого предприятия, обращаться в Национальный комитет по трудовым отношениям для проведения тайного голосования среди рабочих, причем для утверждения этого статуса необходимо было получить большинство от общего числа рабочих, имеющих право голоса, а не от числа принявших участие в голосовании. Но эти надежды были разбиты. В первые четыре месяца действия Акта Тафта-Хартли союзы победили в 660 из 664 проведенных голосований, при этом более чем 90 процентов рабочих голосовали за принудительное членство в союзах. В первые четыре года 44 795 предприятий стали официально закрытыми для приема на работу не членом профсоюза; 97 процентов опросов выиграли профсоюзы. В 1951 году акт был изменен и голосование больше не проводилось⁵⁷.

Таким образом, мы наблюдаем парадоксальное противоречие между крайне низким участием рабочих в деятельности трудовых союзов и поддержкой этими же рабочими мер, принуждающих участвовать их в деятельности союзов. *Свыше 90 процентов рабочих не будут*

⁵⁵ Lester, *As Unions Mature*, *passim*, но особенно pp. 17 and 31; Hjalmer Rosen and R.A. Hudson Rosen, *The Union Member Speaks* (New York: Prentice-Hall, 1955), pp. 80-85; Rose (note 21, above), pp. 88-90; Arnold L. Tannenbaum and Robert L. Kahn, *Participation in Union Locals* (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1958), *passim*; Clark Kerr, *Unions and Union Leaders of Their Own Choosing* (New York: Fund for the Republic, 1957), p. 15.

⁵⁶ Sayles and Strauss, *Local Union*, p. 190. См. также David Riesman, Nathan Glazer, and Reuel Denney, *The Lonely Crowd* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1956), p. 203.

⁵⁷ Phelps, *Union Security*, pp. 40-41.

участвовать в собраниях или какой-либо иной деятельности союзов; в то же время, более 90 процентов рабочих проголосуют за то, чтобы принудить самих себя поддерживать союз и уплачивать необходимые взносы. Этот парадокс хорошо проиллюстрирован в работе Халмера Росена и Р.А. Хадсона Росена⁵⁸. Росены провели оценку мнений рабочих района номер 9 Международной Ассоциации машинистов, большинство из которых заявили, что с тех пор, как отменили штрафы за неучастие в профсоюзных собраниях, произошло "нечто ужасное" - упала их посещаемость. Большинство рабочих было недовольно падающей посещаемостью собраний больше всего; только 29 процентов удовлетворяло настоящее положение вещей с посещаемостью. Из этого Росены сделали вывод, что рабочие "непоследовательны". "Если рабочие не удовлетворены посещаемостью собраний, почему же они не исправят положение? Это явно в их силах"⁵⁹.

На самом деле рабочие отнюдь не непоследовательны: их действия как раз являются примером модели рационального поведения; они хотят, чтобы все посещали собрания, однако пропускают их сами. Если укрепление союза - в интересах рабочих, то их благосостояние возрастет, если посещаемость собраний будет высокой: но, если штрафы за непосещение неэффективны, то у индивидуального рабочего нет достаточного экономического стимула для их посещения. Он получит часть выгоды от достижений союза не зависимо от того, вносил ли он какой-нибудь вклад в его деятельность или нет⁶⁰.

Подобная ситуация, когда рабочие мало активно участвуют в деятельности союза, но хотят, чтобы все остальные участвовали, и при этом поддерживают принудительное членство подавляющим большинством голосов, подобна отношению граждан к своему правительству. Избиратели обычно голосуют за повышение налогов, осознавая необходимость обеспечить дополнительные блага, предоставляемые государством, однако каждый индивид в отдельности пытается платить как можно меньше налогов в рамках закона, иногда даже меньше, чем позволяет закон. Подобным образом фермеры обычно увеличивают выпуск продукции, когда спрос неэластичен, в ущерб общим интересам, хотя в то же время голосуют за то, чтобы правительство принуждало их уменьшать выпуск.

⁵⁸ Rosen and Rosen, *Union Member Speaks*.

⁵⁹ Там же., pp. 82-83.

⁶⁰ Макс Вебер, теоретизируя о "закрытых" и "открытых" группах, признавал, что группа ограничивает участие своих членов в определенной деятельности, когда хочет оградить себя от разделения выгоды монополией или других особых привилегий или когда она хочет стать эксклюзивной. Однако организованная группа может настаивать на участии в митингах только ее членов для того, чтобы увеличить членство и власть самой организации. Вебер, однако, не соотносил это утверждение с закрытыми предприятиями, когда обсуждал проблему "закрытых и открытых отношений". См. его книгу *Theory of Social and Economic Organization*, trans. Talcott Parsons and A.M. Henderson (New York: Oxford University Press, 1947), pp. 139-143.

Можно сделать следующие выводы: существование союза не может быть объяснено с точки зрения какого-то пессимизма среди рабочих по поводу недостатка рабочих мест; закрытость организации (или другие формы принуждения) является очень важным фактором усиления профсоюза и обеспечения его стабильности. Именно союз как организация, а не индивидуальный рабочий нуждается в контроле над рабочими местами, который Перлман считал сущностью американского юнионизма. Небольшие местные союзы могут существовать и без принудительного членства в отраслях с незначительным количеством рабочих мест. Некоторые большие союзы также могут выжить, если обеспечат очень привлекательную схему страхования или другие неколлективные выгоды. Возможно даже, что союзы могут существовать короткое время и по абсолютно иным причинам, чем те, которые изложены в настоящем исследовании; то есть благодаря настолько сильным эмоциям, что они заставят индивидов вести себя иррационально и вносить свой вклад в работу союза, даже в том случае, если он будет совершенно незаметен и не будет влиять на получение благ этим индивидом. Однако вряд ли современный национальный профсоюз при всем своем влиянии мог бы существовать без принудительного членства в той или иной форме. Идеологические мотивы, несомненно, могут спровоцировать случайные всплески организационной деятельности, но вряд ли множество крупных союзов смогли бы просуществовать дольше, чем "Локофокус" и "Рыцари Труда", не используя принуждения.

С. Закрытое предприятие и экономическая свобода в латентной группе

Если вывод, что принудительное членство является весьма существенным в стабильном трудовом движении, верен, то некоторые из обычных аргументов против закрытых организаций становятся ошибочными. Один из наиболее распространенных аргументов, отрицающий принудительное членство, используемый даже некоторыми профессиональными экономистами⁶¹, базируется на аналогии с частным бизнесом. Суть аргумента состоит в следующем: поскольку фирма должна удовлетворять потребности покупателей, если она желает сохранить клиентуру, союз также должен пройти проверку через "открытость организации", и в случае успеха можно утверждать, что его деятельность удовлетворяет интересам потенциальных членов этого союза. Этот аргумент, что профсоюзы должны доказать свое право на работу, выдвигают самые ярые сторонники системы свободного предпринимательства, основанной на мотиве "максимизации прибыли". Однако если предположить справедливость подобного мотива не только

⁶¹ Например, Bradley, *Public Stake in Union Power*, особенно pp. 151-152.

для производителей и потребителей, но и для рабочих, то введение всеобщего "права на труд" привело бы к гибели профессиональных союзов⁶². Рациональный рабочий не будет добровольно вносить вклад в (большой) профсоюз, обеспечивающий некое коллективное благо, так как он один не сможет значительно усилить союз и в то же время будет получать свою выгоду от всех достижений союза независимо от того, поддерживал он его или нет.

Таким образом, аргументация, основанная на так называемых "правах", уводит нас в сторону от понимания принудительного членства в союзах. Но, конечно же, существует множество серьезных доводов против союзов и закрытых организаций. Однако ни один из них не может основываться лишь на том, что закрытые организации и другие формы принудительного юнионизма ограничивают индивидуальную свободу до тех пор, пока аргументация не будет охватывать все формы принуждения, используемые для обеспечения коллективного блага. Не меньшее, чем в условиях союза, "урезание" прав происходит при использовании налоговой системы для обеспечения работы полиции или законодательной системы государства. Естественно, закон и порядок - необходимые составляющие любой организованной экономической деятельности; поэтому органы охраны правопорядка и законодательная система - гораздо более важные элементы для страны, чем профсоюзы. Однако подобное утверждение лишь подводит почву для вопроса: действительно ли результаты работы профсоюза удовлетворяют требованиям рабочих и оправдывают власть, предоставленную им? Дебаты относительно "права на труд" должны концентрироваться на том, стала бы страна богаче, если союзы были бы слабее (или сильнее)?

Для справедливости добавим, что аргументы против закрытых предприятий, базирующиеся на всеобщем "праве на труд" должны также защищать подход "единогласного одобрения" уровня налогообложения, предложенный Кнутом Вискелем в 1890-х гг.⁶³. Вискель часто выступал

⁶² Эдвард Чемберлен при обсуждении возможности законодательно ограничить власть профсоюзов не делает какой-либо очевидной ссылки на коллективный характер услуг, обеспечиваемых союзом, и поэтому ослабляет силу своей аргументации. Он ссылается на привилегию союза игнорировать "право на труд" и на некоторые другие "льготы", которыми пользуются союзы, но которые недоступны частному бизнесу. Затем он пишет следующее: "Естественно, что привлекательность ситуации, когда все трактуется с одинаковых позиций, особо очевидна в условиях демократии. Почему же невозможно применить подобную ситуацию и здесь [по отношению к профсоюзам - прим. переводчика]?" Ниже, говоря о законодательных преимуществах, предоставленных профсоюзам, и которых нет у частных компаний, он пишет: "Я столкнулся с интересным мнением одного из известных профсоюзных лидеров; он утверждал, что, ставя под вопрос чрезвычайную власть, предоставленную профсоюзам, мы ставим под вопрос само их существование... Хотя что может быть более абсурдным? Разве кто-нибудь утверждал, что регулирование монополии ставит под вопрос существование бизнеса?" Chamberlin, "Can Union Power Be Curbed?" *Atlantic Monthly* (June 1959), p. 49.

⁶³ Knut Wicksell, "A New Principle of Just Taxation," *Classics in the Theory of Public Finance*, ed. Richard A. Musgrave and Alan T. Peacock (London: Macmillan, 1958), pp. 72-119

защитником политики *laissez faire* (безусловно чрезвычайно консервативной в своей основе)⁶⁴, утверждая, что "принуждение - уже зло по своей сути", и государство не должно собирать налоги с граждан без их согласия. Однако он признавал, что государство не может поддерживать систему общественных благ посредством рыночной системы, так как гражданин будет получать выгоду от предоставляемых общественных услуг, оплачивает он их или нет. Единственным справедливым способом финансирования государственных услуг было бы формирование фондов, утверждающихся единогласным голосованием. Если же предполагаемые расходы при любом распределении налогового бремени не встретили единогласной поддержки в парламенте, они не должны осуществляться. Иначе некоторые граждане принуждались бы к уплате налогов за пользование общественными благами, которыми они совершенно не хотят пользоваться и, соответственно, платить за них, или хотят платить в меньшем размере. Таким образом, даже в сфере государственного управления, как и в свободной рыночной экономике, никто не платил бы за то, что не хочет покупать⁶⁵. (Позднее Дж. Бьюкенен и Г. Таллок предложили нечто подобное единогласному голосованию для получения разрешения на проведение некоторых государственных расходов)⁶⁶.

Старомодный либерализм Вискеля напоминает отношение Джона Мейнарда Кейнса к воинской повинности во время Первой мировой войны. Кейнс противостоял повинности, однако он не был пацифистом. Главной причиной его противостояния воинской обязанности было то, что повинность не давала возможность гражданину решить самому, будет или не будет он вступать в борьбу. Кейнс был сам освобожден от воинской повинности как гражданский служащий, поэтому нет нужды обсуждать его искренность⁶⁷. Его вера в права индивида, в противовес мнению большинства его соотечественников, была действительно сильной.

⁶⁴ Вискель был отправлен в тюрьму за прочтение лекции, в которой надсмехался над целомудрием Девы Марии, он также отказывался принести клятву верности шведскому королю и легализовать брак, а большую часть своей жизни посвятил защите контроля над рождаемостью в то время, когда подобные меры были чрезвычайно непопулярны. Он добивался более благоприятной по отношению к рабочим государственной политики, но для большинства социалистов был чужаком. См. Torsten Gardlund, *The Life of Knut Wicksell*, trans. Nancy Adler (Stockholm: Almqvist & Wiksell, 1958).

⁶⁵ Очевидно, что подобный подход не согласуется с использованием налоговой системы для перераспределения доходов, а также игнорирует возможность того, что люди будут скрывать свои предпочтения при желании снизить налоговое бремя.

⁶⁶ James Buchanan and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), pp. 263-306.

⁶⁷ Сэр Рой Харрод сомневается, что Кейнс зашел так далеко, требуя освобождения от воинской повинности по политическим или религиозно-этическим убеждениям, будучи под угрозой быть призванным в армию, подчеркивая, что Кейнс был уже освобожден от нее как важный гражданский деятель. Однако небольшое сомнение, что Кейнс все-таки придерживался мнения, приведенного выше, подтверждается его собственноручными

Большинство людей современного поколения вероятно считали бы, что теория налогообложения Вокселя и тотальная оппозиция воинской повинности Кейнса сделали бы философию *laissez-faire* непрактичной, а в чем-то даже фантастической крайностью. Однако взгляды Вокселя и Кейнса - это ничто иное как последовательное приложение либеральной идеи теми, кто противостоит закрытым организациям из-за отрицания ими всеобщего "права на труд"; так как если индивид обладает правом работать (то есть правом работать, не выплачивая профсоюзных взносов), то естественно он должен обладать и "правом не вступать в борьбу" (правом избежать воинской повинности) и "правом тратить свои деньги" (правом избежать уплаты налогов за предоставление государственных услуг, которых он не желает). Коллективные договоры, оборона и другие основные государственные услуги схожи в том, что "выгода" от них поступает ко всем членам соответствующей группы, не зависимо от того, поддерживали ли они союз, служили ли в армии, платили ли налоги. Все три повинности предполагают принуждение, и это неизбежно. Поэтому, последовательный критик закрытых организаций либо пройдет весь либеральный путь с Вокселем и Кейнсом, либо попытается просто заявить, что союзы ужасны, неэффективны или неважны⁶⁸, и страна не должна задумываться об их выживании, а тем более каких-либо привилегиях для них⁶⁹.

Может показаться странным проведение аналогии между союзом и государством. Некоторые, включая Гегеля, полагали, что государство должно отличаться от любой другой организации по всем основным параметрам⁷⁰. Но и государство, и союз обеспечивают коллективную

заметками. См. Harrod's "Clive Bell on Keynes," *Economic Journal*, LXVII (December 1957), 692-699, а также поправки Элизабет Джонсон в *Economic Journal*, LXX (March 1960), 160-167.

⁶⁸ Серьезная атака на закрытые организации может основываться на том, что профсоюзы не повышают долю заработной платы в национальном доходе, но их политика может привести к инфляции.

⁶⁹ Естественно, когда союз использует закрытые организации не для того, чтобы привлечь новых членов, а для того, чтобы закрыть конкретным рабочим доступ к определенной работе (по расовым или каким-либо другим причинам), тогда сила принуждения не является сколько-нибудь необходимой для выживания союза, и вся предыдущая аргументация к нему не относится. Множество законодательных ограничений, существуют во многих странах, благодаря наивному предположению, что союзы - это добровольные ассоциации, см. например R.W.Rideout, *The Right to Membership of a Trade Union* (University of London: Athlone Press, 1963).

⁷⁰ См. Гегель Философия права. М., Мысль, 1990. См. также George H.Sabine, *A History of Political Theory* (New York: Henry Holt, 1937), который суммирует этот аспект во взглядах Гегеля коротко и ясно: "Само государство должно управляться в соответствии с совершенно иными принципами, чем те которыми оно управляет своими "подчиненными" (с. 643). Аристотель, с другой стороны, утверждал, что государство имеет общие черты с другими организациями: "Поскольку, как мы видим, всякое государство представляет собой своего рода общине, всякое же общине организуется ради какого-либо блага... то,

выгоду членам большой группы. Член профсоюза, так же как и индивидуальный налогоплательщик, не сможет обеспечить это благо самостоятельно, но может получить его, если оно было обеспечено для других. Член профсоюза, как и налогоплательщик, не имеет достаточного стимула жертвовать большим, чем его принуждают.

D. Государственное вмешательство и экономическая свобода в латентной группе

Такой подход к союзам, правам и свободам их членов может объяснить некоторые из популярных аргументов по поводу роли государства и экономической свободы граждан. Многие утверждают, что социализм и рост активности государства обычно ограничивают экономическую свободу и также, возможно, угрожают политическим правам граждан⁷¹. Другие отрицают, что экономическая деятельность государства в какой-либо мере ограничивает свободу, утверждая, что свобода - это политический термин, относящийся к демократии и гражданским правам, а не к экономической политике⁷².

Такая полемика обычно еще более осложняется чисто семантическим непониманием и невидением границ дискуссии. Поэтому необходимо выделить три аспекта данной проблемы.

Первый аспект касается отношений между экономическими очевидно, все общения стремятся к тому или иному благу" [Аристотель Политика. Соч., М., 1959. Т. 4, с. 376]. Следующие книги также проводят некоторую параллель между государством и другими ассоциациями: A.D.Lindsay, *The Modern Democratic State* (London: Oxford University Press, 1943), *passim*, но особенно 1, 240-243; Earl Latham, *The Group Basis of Politics* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1952), p. 12; and Arthur Bentley, *The Process of Government* (Evanston, Ill.: Principia Press, 1949), pp. 258-271.

⁷¹ Friederich A.Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago: University of Chicago Press, 1944), *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960) [Хайек Ф., Дорога к рабству, М., Прогресс, 1992]; John M.Clark, "Forms of Economic Liberty and What Makes Them Important," *Freedom, Its Meaning*, ed. Ruth Nanda Anshen (New York: Harcourt, Brace, 1940), pp. 305-329.

⁷² Karl Mannheim, *Freedom, Power, and Democratic Poanning* (New York: Oxford University Press, 1950), esp. pp. 41-77; Thomas Mann, "Freedom and Equality," in *Freedom, Its Meaning*. ed. Anshen, pp. 68-84; Joseph Rosenfarb, *Freedom and the Administrative State* (New York: Harper, 1948), pp. 74-84; John R.Commons, *Legal Foundations of Capitalism* (Madison: University of Wisconsin Press, 1957), pp. 10-130.

См. также некоторые работы критиков, полагающихся на концепцию свободы как свободы выбора, благосостояния. John Dewey, "Liberty and Social control," *The Social Frontier*, II (November 1935), 41-42; Denis Gabor and Andre Gabor, "An Essay on the Mathematical Theory of Freedom," *Journal of the Royal Statistical Society*, CXVII (1954), 31-60; Harold J.Laski, *Liberty in the Modern State*, 3rd. ed. (London: George Allen & Unwin, 1948), esp. pp. 48-65; Bertrand Russell, "Freedom and Government," in *Freedom, Its Meaning*, ed. Anshen, pp. 249-265, esp. p. 251.

Анализ различных концепций свободы можно найти у Vartin Bronfenbrenner, "Two Concepts of Economic Freedom," *Ethics*, LXV (April 1955), 157-170.

институтами и политическими свободами. Многие консервативные ученые утверждают, что свободная, демократическая политическая система может существовать только пока роль государства в экономической жизни страны мала; что социализм, государственное планирование и процветающее государство неизбежно приведут к диктатуре сталинского или гитлеровского типа⁷³. Другие утверждают обратное: только государственное планирование и меры по повышению общего благосостояния предотвратят депрессию, бедность и нелояльность граждан, которые порождают опасность прихода к власти диктаторского правительства⁷⁴. Подобный аспект не имеет отношения к данной работе.

Другой аспект проблемы экономической свободы касается вопроса кем и для чего ограничиваются экономические свободы. Большинство ученых было бы в данном случае озабочено определением того, были или нет эти ограничения наложены посредством демократических выборов, проведенных в интересах избирателей, или же они были результатом диктатуры или олигархии, не учитывающей интересы группы, которую они контролируют. Некоторые будут утверждать, что в первом случае это "принуждение" не есть настоящее принуждение, в то время как во втором - это действительное принуждение⁷⁵. Такое различие возникнет в чистом виде тогда, когда группа единогласно проголосовала за принуждение по какому-либо вопросу из-за того, что если каждый будет следовать этому правилу, то все члены группы увеличат свое благосостояние. В этом особом случае на свободу индивида будет накладываться не большее ограничение, чем когда два индивида подписали контракт, что явно накладывает на них ограничения и заставляет сделать что-либо в будущем. Такой случай единогласной поддержки принуждения будет, несомненно, необычен. Несмотря на это в ситуации, когда большинство голосов, но не все, было отдано за меры принуждения в интересах группы, основная масса людей посчитают это принуждение менее предосудительным, чем принуждение, наложенное диктатором, без учета мнения собственно объекта ограничения. Другие, особенно сторонники политики невмешательства, утверждают, что экономическая тирания большинства в демократическом обществе или благотворительный патернализм политического лидера также вредны человеческой свободе, как и любые другие формы принуждения⁷⁶. Этот аспект, связанный с отсутствием несогласия в отношении экономической

⁷³ Hayek, *Road to Serfdom*. Более модернизированные аргументы, выражающие озабоченность этой опасностью см. в эссе Кларка в *Freedom, Its Meaning*, ed. Anshen, p. 306. См. также Tomas Wilson, *Modern Capitalism and Economic Progress* (London: Macmillan, 1950), pp. 3-19.

⁷⁴ Albert Lauterbach, *Economic Security and Individual Freedom* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1948), особенно pp. 5, 11, 12; Thomas Mann в *Freedom, Its Meaning*, ed. Anshen, pp. 80-81.

⁷⁵ Я благодарен профессору Томасу Шеллингу за то, что он объяснил важность подобного различия и склонил меня к обсуждению этого аргумента в моей работе.

⁷⁶ Hayek, *Constitution of Liberty*.

свободы очень важен, но он имеет малое отношение к нашему исследованию.

Третий, наиболее важный и фундаментальный аспект проблемы, включает экономическую свободу как таковую - свободу от какого-либо принудительного контроля экономической жизни индивида, каковы бы ни были политические формы и способы такого контроля⁷⁷. Этот аспект проблемы экономической свободы имеет прямое отношение к данной работе. Существует множество различных мнений относительно важности экономической свободы в этом строгом смысле, причем в большей степени они относятся к системе индивидуальных ценностей, а не к вопросу о реальности подобной свободы⁷⁸. Существует также определенный смысл в понимании свободы как возможности индивида тратить деньги на то, что он хочет: "свобода выбора в размещении дохода"⁷⁹, хотя многие могут подумать, что незначительное ограничение подобной свободы несущественно⁸⁰.

Если признать, что экономическая свобода в такой трактовке имеет смысл и важна для многих людей, то далее необходимо проанализировать ее отношение к различным степеням вмешательства правительства в экономическую жизнь общества. Какой вид правительственной деятельности опасен для экономической свободы? Всегда ли правительственная экономическая деятельность покоится на принуждении? Или иногда она использует принуждение не больше, чем частные фирмы?

В данной ситуации нам может помочь концепция латентной группы. Некоторые товары и услуги обладают, как показано выше, следующим свойством: члены соответствующей группы должны получить их, если кто-либо в этой группе их имеет. Подобный вид услуг не вписывается в рыночный механизм, он будет обеспечен, только если все будут принуждены вносить определенный вклад для него. Ясно, что множество услуг, предоставляемых государством, принадлежат к такому типу. Поэтому они ограничивают свободу. Они подменяют индивидуальные решения, принятые "свободно", коллективными решениями,

⁷⁷ Ibid., pp. 11-21. Здесь Хайек показывает необходимость различать подобную концепцию свободы от всех иных, изложенных выше. См. также: Isaiah Berlin, *Two Concepts of Liberty* (Oxford: Clarendon Press, 1958).

⁷⁸ См. Bronfenbrenner, "Two Concepts of Economic Freedom," pp. 157-170. Даже ярые защитники государственного экономического планирования признают важность подобного вида свободы, Барбара Вутон в *Freedom under Planning* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1945). Дискуссия по поводу точного определения значения слова "свобода" можно найти в Maurice Cranston, *Freedom, A New Analysis* (London: Longmans, Green, 1953) Фрэнк Найт заходит слишком далеко, утверждая, что никакого объективного смысла нельзя вложить в слово "свобода"; см. его "Freedom as Fact and Criterion," *International Journal of Ethics*, XXXIX (1929), 129-147.

⁷⁹ Richard S. Thorn, "The Preservation of Individual Economic Freedom," in *Problems of U.S. Economic Development*, Committee for Economic Development (New York, 1958).

⁸⁰ См. J.K. Galbraith, *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin, 1958).

поддерживаемыми силой⁸¹. Усовершенствования обороны, правопорядка, законодательной системы не могут финансироваться без какого-либо ограничения экономической свободы граждан; без повышения налогов и, соответственно, уменьшения индивидуальной свободы тратить свои деньги по желанию.

Однако если правительство решает сформировать государственную корпорацию по производству какого-либо продукта, это не обязательно должно повлечь за собой какое-либо ограничение экономической свободы. Потребители не становятся менее свободными от того, что покупают в общественном секторе, а не в частном; да и рабочие не становятся менее свободными от того, что работают на общественный сектор, а не на частный. Понятно, что изменилась институциональная структура, влияние общественного сектора стало выше; но совсем необязательно, что кто-то потерял свою экономическую свободу.

Поэтому можно сделать следующий вывод: когда государство обеспечивает коллективное благо, оно ограничивает экономическую свободу; когда оно производит неколлективное благо, обычно характерное для частного сектора, оно не нуждается в ограничении чей-либо экономической свободы. Однако это выглядит парадоксально: финансирование традиционно государственных услуг - армии, полиции и т.п. - ограничивает экономическую свободу; а социалистические нововведения в экономику - нет. Консерваторы всегда защищали военные расходы, расходы на охрану правопорядка, так как они обладали большей собственностью и нуждались в полиции для ее защиты, что ограничивает свободу, впрочем, так же как и собственно социалисты⁸². Конечно, когда правительство обладает монополией на основные средства вмешательства, оно обладает и властью ограничивать свободу граждан, хотя бы они того или нет, даже при производстве и распределении коллективных благ или вообще при какой-либо своей деятельности. Если, например, правительство распределяет коллективное благо безвозмездно, оно ограничивает экономическую свободу⁸³. Дело, однако, в том, что

⁸¹ По этому вопросу см. Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy* (New York: Harper, 1957), pp. 195-196. Естественно, принуждения не будет, если все подобные решения будут приниматься единогласно.

⁸² Если современных защитников политики невмешательства можно обвинить в неточности, когда они осуждают экономическую свободу, то же самое можно сказать и о Викселе. Его план "единогласного одобрения" государственных расходов выявлял реальную проблему - проблему коллективных услуг, а не размер государственного сектора. В его время государственные расходы приходились большей частью на обеспечение работы обороны и поддержание внутреннего правопорядка и спокойствия. Принятие его плана, возможно, не ограничило бы сферу государственной деятельности, он обеспечил бы более экономичную и, возможно, более спокойную национальную политику. (Виксель противостоял огромным расходам Швеции на вооружение и ее агрессивной настроенности по отношению к России). См. Gardlund, *Life of Wicksell*.

⁸³ Либералы или представители левого крыла, предлагающие ограничить производство определенных продуктов, также ограничивают экономическую свободу, но также поступают и эффективно действующие частные картели. Национализация какой-либо

обеспечение общественных благ, традиционно находящееся в руках правительств, неизбежно влечет за собой ограничение экономической свободы, тогда как государственное социалистическое предприятие, производящее неколлективный товар, не оказывает такого негативного влияния на свободу. Поэтому возможно, что широко распространенное мнение, что рост государственного сектора в экономике ведет к сужению экономической свободы, проистекает из неверной ассоциации всей государственной деятельности с традиционными государственными услугами и, в частности, с повышением налогов и воинской повинностью⁸⁴.

Предыдущий аргумент приведен не для того, чтобы назвать государственную деятельность плохой или хорошей; он демонстрирует, что само обеспечение общественных благ (а не общественная или частная природа институтов, обеспечивающих эти блага) определяет, должна ли быть ограничена экономическая свобода. Рост картелей, "дисциплинирующих" фирмы, которые уменьшают установленные цены, ограничивает экономическую свободу, несмотря на то, что картели - это частные ассоциации. Подобным образом, если главное утверждение этой главы справедливо, то развитие системы коллективных договоров для больших групп должно естественным образом ограничить экономическую свободу, то есть подразумевается, что те, кто не вступил в союз, должны лишиться права на работу на предприятии, на котором могут работать только члены профсоюза. Другими словами, большой профсоюз, хотя он и не является частью правительства, должен пользоваться принуждением, если он хочет выполнять свою основную функцию и при этом выжить. Основная причина такого положения вещей заключается в том, что как и государство, производящее такие традиционные коллективные блага как закон, порядок, защита, профсоюз занимается обеспечением коллективного блага для большой группы, это благо - коллективный договор. С другой стороны, государство (или профсоюз, или иная организация) может обеспечивать неколлективные блага без обязательного ограничения экономической свободы граждан. Существует также множество других важных факторов, которые не были рассмотрены в данной работе, но которые также помогают определить степень экономической свободы в той или иной ситуации. Предмет значительно более сложен, чем показало данное обсуждение. Чтобы рассмотреть проблему со всех сторон, нам пришлось бы выйти далеко за

отрасли, хотя она не ограничит свободу рабочих и менеджеров, занятых в этой индустрии, и свободу потребителей продукции этой отрасли, может, если правительство запретит частную конкуренцию в этой области, ограничить свободу предпринимателей организовать фирму в этой отрасли, но не затронет многих других людей.

Эффекты воздействия национализации на экономическую свободу см. у Вутона.

⁸⁴ Физиологический, антропологический и социологический взгляд на эту проблему см. в Erich Fromm, *Escape from Freedom* (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1941) [Фромм Эрих Бергство от свободы. М.: Прогресс, 1989]; и George C. Homans, *The Human Group* (New York: Harcourt, Brace, 1950), pp. 332-333.

рамки этой работы. Хотя уже сейчас понятно, что утверждения о лишении профсоюзов права принуждения вследствие того, что они - частные ассоциации, и о том, что расширение общественного сектора ведет к потере экономической свободы граждан, базируются на неправильном понимании проблемы. Никакой анализ ограничения экономической свободы или использования принуждения профсоюзами, государством или другими организациями не будет адекватным до тех пор, пока в расчет не принимается коренное различие между коллективными и неколлективными благами.

ОРТОДОКСАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА И КЛАССОВ

А. Государство в экономической теории

Большинство экономистов придерживаются теории, которая утверждает, что основные услуги, предоставляемые государством, могут быть обеспечены только посредством принуждения. Это теория "общественных благ". Большинство экономистов также признают основное положение данной работы: организации работают для обеспечения коллективного блага или выгоды, это положение верно и для государства - организации особого типа. Идея, что государство обеспечивает общую выгоду или действует в интересах общего благосостояния, существует уже более века.

Однако дискуссии экономистов нескольких поколений предшествовали появлению такого простого и в то же время фундаментального объяснения. Эти дискуссии возникли еще в начале девятнадцатого века, если не раньше. Генрик Фон Сторч в работе, написанной в виде наказа царской семье, высказал смутное предположение относительно различия между коллективным благом и индивидуальной выгодой, он утверждал, что индивидуальное предприятие не может защищать от покушения на жизнь и частную собственность, хотя может лучше всех остальных удовлетворять все другие нужды¹. Ж.Б.Сэй позднее развил аргументацию Сторча². А еще позднее Фридрих фон Визер спрашивал, почему существует рабство и

¹ Henri (Heinrich Friedrich von) Storch, *Cours d'économie politique* (St. Petersburg: A. Pluchart, 1815), I, 3-7. Я узнал о подобном взгляде Сторча из работы Уильяма Баумоля: William J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1952), chap. xii, pp. 140-157. В 12 главе профессор Баумоль более подробно обсуждает историю возникновения теории общественных благ по сравнению с данной книгой. Его работа, однако, сфокусирована на несколько другом аспекте. Последние разработки в области теории общественных благ рассматриваются во втором издании книги Баумоля, которая сейчас находится в печати.

² "Indépendamment des besoins que ressentent les individus et les familles, et qui donnent lieu aux consommations privées, les hommes en société ont des besoins qui leur sont communs, et qui ne peuvent

потреблении товаров, обеспечиваемых государством, но такое равенство отсутствует в отношении продукции, производимой в частном секторе. Визер также отметил сходство частных и государственных ассоциаций в этом отношении. Однако он продемонстрировал не совсем адекватное понимание проблемы, говоря, что "общественная экономика не создает собственно дохода от производственной деятельности"³.

Эмиль Сакс отделил государственные предприятия от государственной деятельности, которая выгодна всему обществу. Он также мимоходом отметил сходство между государственными и частными ассоциациями. Однако несомненно теория общественных благ не была тогда еще развита в достаточной мере, так как Сакс ошибочно относил поддержку государства и других ассоциаций к "некоторому виду альтруизма, исходящего из необходимости действовать согласованно для достижения общей цели и возникающему для общей взаимопомощи вплоть до отказа от собственных интересов в случае необходимости"⁴. Если бы это было правдой, то правительство не нуждалось бы в *принудительном* налогообложении⁵.

Итальянский экономист Уго Маззола подошел еще ближе к корректному пониманию механизма предоставления государственных услуг. Он подчеркивал "неделимость" того, что он называл "общественными благами", и понимал, что основные услуги, предоставляемые государством, были выгодны всем гражданам. Его ошибка заключалась в том, что он считал общественные и частные блага взаимодополняемыми, это означало, что количество потребляемых общественных благ зависело от количества потребляемых частных благ. Каким-то образом Маззола сделал вывод, что каждый гражданин получает такую же предельную полезность от потребления общественных благ, как и от потребления частных, и они, таким образом, находятся в равновесной позиции⁶, то есть в состоянии, которое индивид не изменит произвольно, пока не произойдут какие-либо

etre satisfaits qu'au moyen d'un concours d'individus at meme quelquefois de tous les individus qui la composent. Or, ce concours ne peut etre obtenu que d'une institution qui dispose de l'obeissance de tous, dans les limites qu'admet la forme du gouvernement." Jean-Baptiste Say, *Cours complet d'economie politique pratique* (Paris: Guillaumin Libraire, 1840), II, 261. Эту ссылку можно найти у Баумоля, pp.146-149

³ Friederich von Wieser, "The Theory of Public Economy," *Classics in the Theory of Public Finance*, ed. Richard A. Musgrave and Alan T. Peacock (London: Macmillan, 1958), pp. 190-201. Большинство последующих ссылок будет относиться к данной антологии классики. Я не вижу особой необходимости ссылаться на оригинал в данной работе.

⁴ Emil Sax, "The Valuation Theory of Taxation," *Classics*, p. 181 и pp. 177-179.

⁵ Подход Адольфа Вагнера оказался лучше, чем подход Сакса, так как он понимал, что государство должно быть принудительным. Однако Вагнер уделял больше внимания историческим условиям, влиявшим на масштаб государственного управления, а не концепции общественных товаров. См. его "Three Extracts on Public Finance," *Classics*, pp. 1-16.

⁶ Ugo Mazzola, "The Formation of the Prices of Public Goods," *Classics*, pp. 159-193. См. также

изменения в самой ситуации.

Однако, как позднее утверждал Виксель, индивидуальный налогоплательщик вряд ли может находиться в позиции равновесия, так как "если индивид должен потратить деньги или на частные, или на общественные нужды так, что полезность для него максимизируется, он не станет платить за общественные нужды." И независимо от того, сколько платит налогоплательщик, он "влияет на получение общественных благ настолько незначительно, что с практической точки зрения он никак не заметит своего влияния"⁷. Поэтому налоги - это принудительная мера, поддерживающая налогоплательщика в состоянии, которое лучше назвать неравновесным.

Таким образом, эти европейские ученые, изучавшие общественные финансы, учитывая ошибки друг друга, постепенно совершенствовали анализ, который спустя десятилетия нашел свое завершение в концепции Викселя, описанной в его эссе, где он предложил теорию "единого налогообложения". Виксель вполне корректно понимал проблему финансирования коллективных услуг, предоставляемых государством, каковы бы ни были его мысли относительно практического налогообложения. Однако Виксель сконцентрировал свое внимание на проблемах правительства, а не на общих проблемах всех экономических организаций. Не рассматривал он также и насколько малым должно быть "общество", чтобы вписываться в рамки теории.

Вообще говоря, экономисты, писавшие после Викселя, принимали его взгляд на проблемы общественных расходов⁸. Ханс Ричл, видимо, был одним из немногих⁹, которые не признавали "индивидуалистического" или викселианского подхода к этой проблеме. Ричл заявлял, что:

Общая территория и общий язык делает нас всех братьями. Любой человек, подчиняющийся правилам общества, основанного на обмене, принимается им. Однако к национальному обществу могут принадлежать только те мужчины и женщины, которые владеют его языком, принадлежат тому же роду, обладают тем же образом мышления. По жилам такого общества текут одни Maffeo Pantaleoni, "Contributions to the Theory of the Distribution of Public Expenditure," *Classics*, pp. 16-27.

⁷ Knut Wicksell, "A New Principle of Just Taxation," *Classics*, pp. 81-82.

⁸ Например, см. Richard Musgrave, *The Theory of Public Finance* (New York: McGraw-Hill, 1959), особенно главы iv и vi; Paul A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure," *Review of Economics and Statistics*, XXXVI (November 1954), 387-390; Erik Lindahl, "Just Taxation - A Positive Solution," *Classics*, pp. 168-177 и 214-233.

⁹ Прочие это Gerhard Colm, "Theory of Public Expenditures," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CLXXXIII (January 1936), 1-11; и Julius Margolis, "A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure," *Review of Economics and Statistics*, XXXVII (November 1955), 347-349.

и те же деньги, по венам людей этого общества течет та же самая кровь....

Любая индивидуалистическая концепция государства - чистое заблуждение.... слепая идеология лавочников и уличных торговцев. Экономика государства служит удовлетворению общих нужд... Если государство удовлетворяет чисто индивидуальные нужды, или же нужды групп индивидов, которые технически могут быть удовлетворены только совместно, оно поступает так только во имя всеобщего блага.

В свободном рыночном хозяйстве экономический эгоизм индивида стоит на первом месте, и почти единственным фактором, управляющим отношениями между людьми, является мотив прибыли, к которому классическая теория свободной рыночной экономики удобно "пришвартована". Ничего не изменяет осознание того, что другие экономические единицы, такие как ассоциации, кооперативы, могут обладать другой внутренней мотивацией, иной чем собственный эгоизм. *Более того, внутренне человек может любить и жертвовать, чувствовать солидарность или щедрость, однако независимо от внутренних особенностей, рыночные отношения экономических единиц всегда регулируются эгоизмом.*

Тогда в обществе, основанном на обмене, только эгоизм регулирует отношения между членами этого общества; с другой стороны, государственная экономика характеризуется общим духом, присущем социуму. Эгоизм заменяется самопожертвованием, лояльностью и общим духом... Такое понимание фундаментальной власти общего духа ведет к адекватному пониманию принуждения, используемого в государственной экономике. Принуждение существует здесь как средство для обеспечения высокой эффективности "общего духа", который развит у разных членов общества в разной степени.

Объективные коллективные нужды превалируют в обществе. Даже приверженец какой-либо партии, входя в правительственный офис, испытывает фактическое принуждение и моральный дискомфорт и должен отделить свой статус государственного деятеля от статуса партийного лидера... За последние двенадцать лет не существовало ни одного немецкого государственного деятеля, который избежал бы действия этого закона¹⁰.

Утверждение Ричла прямо противоположно подходу, используемому в данной книге. Он предполагает наличие любопытной дихотомии в человеческой психологии: эгоизм управляет индивидами во всех сделках между ними; но, когда речь заходит об отношении к государству и к частным ассоциациям, на первое место выступает самопожертвование. Однако организации, основанные на самопожертвовании, проявляют эгоизм по отношению друг к другу. Государство и народ (а у марксистов - класс) стали метафизическими

¹⁰ Hans Ritschl, "Communal Economy and Market Economy," *Classics*, pp. 233-241.

единицами со своими "объективными" нуждами и целями, отличающимися от целей индивидов, входящих в них.

Наиболее заметная традиция экономической науки девятнадцатого века - британская традиция *laissez-faire* - практически игнорирует теорию общественных благ. Общеизвестным фактом является то, что большинство наиболее известных британских экономистов перечисляли функции, которые, как они думали, должно представлять государство. Этот общий список функций был краток, но он включал, по крайней мере, обеспечение национальной безопасности, полиции, законности и правопорядка. Однако они не пояснили, какие общие черты заключены в этих функциях государства¹¹. Они создали всеобъемлющую теорию, объясняющую, почему большинство экономических нужд должны удовлетворяться частными предприятиями; поэтому вполне справедливо потребовать системного объяснения существования исключительного вида услуг, которые, по их мнению, должны были бы предоставляться государством. За исключением нескольких (не совсем точных) комментариев Дж. Стюарта Милля и Генри Синджвика¹², ведущие британские экономисты игнорировали проблему коллективных благ. Даже в нашем веке Пигу в своей классической работе по общественным финансам описал коллективные блага в большей части неявным образом¹³.

В. Марксистская теория государства и классов

Хотя мы можем осуждать классическую экономическую теорию за отсутствие ясной концепции государства, это ни в коей мере не относится к Карлу Марксу. Маркс разработал интересную и провокационную экономическую теорию государства в то время, когда большинство экономистов еще даже не приступили к рассмотрению этого вопроса. В теории Маркса государство выступает как инструмент, посредством которого господствующий класс управляет другим, угнетенным классом. В капиталистический период истории государство является "исполнительным комитетом буржуазии": оно защищает собственность капиталистического класса и проводит политику, в которой

¹¹ Baumol, p.11

¹² *Ibid.* pp. 140-156, более длинные цитаты из "Принципов..." Милля и "Принципов..." Синджвика, касающиеся этих проблем, и обсуждение подробных комментариев, обнаруженных у Фредерика Бастиа, Дж.Р. Мак-Куллоха и Фридриха Листа, см. *Classics*, также там интересны комментарии Энрико Барона и Джованни Монтемартини.

¹³ A.C. Pigou, *A Study in Public Finance*, 3rd rev. ed. (London: Macmillan, 1949). Обязательно см. p. 33 с ясными высказываниями по этому поводу.

заинтересована буржуазия. В "Манифесте коммунистической партии" говорится, что "политическая власть в собственном смысле слова - это организованное насилие одного класса для подавления другого"¹⁴.

Теория государства следует из марксистской концепции классов. Маркс верил, что "история всех до сих пор существовавших обществ была историей борьбы классов"¹⁵. Классы - это "организованные группы с общими интересами"¹⁶. Общественные классы также эгоистичны: они ставят классовый интерес выше национального и не заботятся об интересах других классов, противостоящих им. По Марксу, общественный класс - это не группа людей, имеющая определенный социальный статус или доход; классы определяются Марксом с точки зрения отношений собственности. Собственники производящего капитала - "экспроприаторы" прибавочной стоимости, формируют эксплуататорский класс, а эксплуатируемые, не владеющие собственностью, получающие зарплату - пролетариат¹⁷.

Подобное определение необходимо рассмотреть подробнее. Если бы Маркс определял классы с точки зрения социального положения или престижа их членов, он не имел бы права говорить об их общих интересах, так как люди с различными источниками дохода (то есть доходом от труда или капитала) могут обладать схожими уровнями престижа. Вместо этого Маркс определяет класс с точки зрения владения производственной собственностью. Поэтому получается, что все индивиды, принадлежащие капиталистическому классу обладают общими интересами, это же можно сказать и о пролетариате, так как все члены каждой из групп теряют или получают выгоду вместе с изменениями цен и заработной платы. Одна группа экспроприрует прибавочную стоимость, которую производит другая, соответственно, эксплуатируемый класс понимает, что в его интересах и возможности "возмутиться" и прекратить подобную эксплуатацию. Короче говоря, классы определяются с точки зрения их экономических интересов, для удовлетворения которых они приложат все силы и используют все методы, включая насилие.

¹⁴ К. Маркс, Ф. Энгельс Манифест коммунистической партии. Соч. 2-е изд., Т. 4, с. 447; см. также Ralf Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1959), p. 13.

¹⁵ К. Маркс, Ф. Энгельс Манифест коммунистической партии. Соч., 2-е изд., Т. 4, с. 424.

¹⁶ Dahrendorf, p. 35.

¹⁷ Dahrendorf, pp. 30-31; см. также Mandell M. Bober, *Karl Marx's Interpretation of History*, rev. ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948), особенно pp. 95-96. В этом отношении Маркс ушел не слишком далеко от Джэкса Мэдисона, который писал в *Federalist papers* (№ 10), что "наиболее общим и постоянным источником формирования группировок всегда было неравномерное распределение собственности: те, кто владеет собственностью всегда имели интересы, отличные от тех, кто ей не владеет".

Постольку, поскольку класс эгоистичен по своей сути, то и индивид также эгоистичен. Маркс презирал утопических социалистов за то, что они предполагали альтруистический характер человеческой культуры. Большинство наблюдаемого Марксом эгоизма он относил к капиталистической системе и буржуазной идеологии. "Буржуазия... не оставила между людьми никакой другой связи, кроме голого интереса, бессердечного "чистогана". В ледяной воде эгоистического расчета потопила она священный трепет религиозного экстаза, рыцарского энтузиазма, мещанской сентиментальности."¹⁸ Однако если эгоизм свойственен буржуазному обществу, он типичен и для всей истории цивилизации. "Низкая алчность была движущей силой цивилизации с ее первого до сегодняшнего дня; богатство, еще раз богатство, и трижды богатство; богатство не общества, а вот этого отдельного жалкого индивида было ее единственной, определяющей целью."¹⁹ Маркс нападал почти на все, что люди называли достойным жертвы; идеология становилась предлогом скрыть закрепленные интересом имущественные права; буржуазия тратила огромные суммы на "евангелизацию законов для низших", зная, что это заставит рабочих "подчиниться привычкам хозяев, которых поставил над ними Бог."²⁰ Он писал, что "высокая англиканская церковь скорее простит нападки на 38 из 39 ее символов веры, чем на 1/39 ее денежного дохода."²¹ Только при коммунизме, примитивном племенном коммунизме или послереволюционном коммунизме, эгоистические склонности человека не будут контролировать человеческое поведение.

Упор Маркса на человеческий эгоизм и его утверждение, что классы будут объединены общим интересом, заставили многих критиков называть его утилитаристом и рационалистом. Некоторые считают, что это основная ошибка Маркса и что он чересчур сильно подчеркивает эгоизм и рационализм индивида. Один пример подобного взгляда на теорию Маркса заслуживает особого внимания. С. Райт Миллс утверждал, что прежде, чем возникнет согласованное действие класса, должны существовать:

1) рациональное сознание и идентификация своих классовых интересов;

2) осознание и отметание интересов других классов как нелегитимных;

¹⁸ К. Маркс, Ф. Энгельс Манифест коммунистической партии; Соч., 2-е изд., Т. 4, с. 426.

¹⁹ Ф. Энгельс Происхождение семьи, частной собственности и государства (К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. 2-е изд., Т. 21, с. 176), цитата взята из Bober, *Karl Marx's Interpretation*, p. 72. Бобер пишет: "Если английские экономисты более раннего периода предполагали экономического человека с материальными интересами, если Макиавелли создал политического человека, в котором доминировали политические мотивы, Маркс пошел еще дальше." (pp. 74-75)

²⁰ Friedrich Engels, *Socialism, Utopian and Scientific*, trans. Edward Aveling (New York: 1892), pp. xxv, xli, xxxvi.

²¹ К. Маркс Капитал. К. Маркс, Ф. Энгельс, Соч., 2-е изд., Т. 23, с. 10. См. также Bober, chaps. vi and vii, pp. 115-156.

3) сознательная готовность использовать коллективные политические средства для реализации индивидуальных интересов... В общей модели Маркса всегда присутствует... политическая психология. *Эта идея по своей сути, также рациональна как сам либерализм, в том, что касается психологических предпосылок.* Борьба между классами возникает на базе осознания несоответствия их материальных интересов; материальная сторона и заинтересованность объединяются *исчислением преимуществ.* Как верно заметил Веблен, эта идея утилитарна и гораздо ближе к Бенгтamu, чем к Гегелю.

Как марксизм, так и либерализм кладут в основу поведения человека рационалистическую базу: при первой возможности человек нормальным образом придет к политическому осознанию *собственного или классового интереса* [курсив мой].

Ошибка Маркса, полагающего, что люди достаточно утилитарны и рационалистичны, для того чтобы осознать все выгоды классового взаимодействия, доказана, с точки зрения Миллса, существованием политической апатии. "Безразличие, - говорит Миллс, - вот основной признак крушения надежд социалистов."

Наиболее важным комментарием к государственной политике США можно назвать повсеместное общественное безразличие... [Большинство людей] не имеют никакого отношения к политике. Они ни радикалы, ни либералы, ни консерваторы, ни реакционеры - они бездейственны, они находятся вне политики²².

В нескольких словах можно сказать, что Маркс видит эгоистичных индивидов и эгоистичные классы действующими во имя достижения своих интересов. Многие критики атакуют Маркса за слишком сильное внимание к эгоизму и рациональности поведения индивида. Они полагают, что большинство людей не знают и не хотят знать, каковы их классовые интересы, так как классовая борьба, в отличие от точки зрения Маркса, не настолько всеобъемлюща.

С. Логика марксистской теории

На самом деле не верно, что отсутствие классового конфликта в той степени, которую предсказывал Маркс, показывает, что он переоценивал

²² Все данные цитаты взяты из C. Wright Mills, *White Collar* (New York: Oxford University Press, 1951), pp. 325-328. Talcott Parsons также утверждает, что по основным вопросам Маркс был утилитаристом. См. "Social Classes and Class Conflict in the Light of Recent Sociological Theory," в его *Essays in Sociological Theory*, rev. ed. (Glencoe, Ill.: Free Press, 1954), p. 323.

значение рационального поведения. Наоборот, отсутствие такой классовой борьбы явилось отчасти следствием преобладания в обществе утилитарного поведения. *Классовое взаимодействие не возникнет там, где индивиды, формирующие этот класс, действуют рационально.* Если индивид принадлежит классу буржуазии, он может благоприятно к правительству, представляющему его классовые интересы. Однако из этого не следует, что в его интересах совершать какие-либо действия для того, чтобы это правительство пришло к власти. Если такое правительство уже существует, то он выиграет от его политики независимо от того, поддерживал он его или нет; хотя, по гипотезе Маркса, это правительство будет действовать в интересах буржуазии. Более того, одинокий буржуа не сможет оказать решающего влияния на выбор правительства. Таким образом, рациональное поведение для представителя буржуазии будет заключаться в игнорировании своих классовых интересов и расходовании своей энергии лишь в своих собственных интересах. Сходным образом, рабочий, полагающий, что он выиграет при "пролетарском" правительстве, посчитает нерациональным рисковать своей жизнью и ресурсами, начиная революцию против буржуазного правительства. Столь же нереалистично предположение, что все рабочие добровольно сократят свое рабочее время, чтобы поднять зарплату по отношению к вознаграждению за использование капитала. В обоих случаях индивид полагает, что он получит выгоду от действия всего класса независимо от того, действовал он сам или нет²³. (Тогда вполне можно объяснить, почему "марксистские" революции осуществлялись законспирированной элитой, которая воспользовалась слабостью правительств в период социальной дезорганизации. Отнюдь не Маркс, а Ленин и Троцкий изобрели теорию подобной революции. См. работу Ленина "Что делать?"²⁴, в ней можно найти доводы коммунистов, защищающие необходимость полагаться на жертвующее собой и дисциплинированное меньшинство, а не на общие интересы масс пролетариата.)

Таким образом, марксистское классовое взаимодействие приобретает черты большой латентной группы при попытке достичь коллективной цели. Класс в марксистской терминологии - это большая группа людей, обладающая общим интересом, который проистекает из обладания или необладания производящей собственностью или капиталом. Как и в любой большой латентной группе, каждый индивид определенного класса найдет выгодную ситуацию, когда все издержки по достижению общей цели возьмут

²³ Джон Коммонс также допускал подобную ошибку; см. "Economists and Class Partnership," в его сборнике эссе *Labor and Administration* (New York: Macmillan, 1913), p. 60.

²⁴ В. И. Ленин *Что делать*. Полн. собр. соч., 5-е изд., Т.6; см. также Edmund Wilson, *To the Finland Station* (New York: Harcourt, Brace, 1940), pp. 384-404. Крейн Бринтон показал, что большинство революций, коммунистических или каких-либо других, осуществлялось удивительно небольшой группой людей. См. *The Anatomy of Revolution* (New York: Random House, n.d.), pp. 157-163.

на себя другие индивиды. "Классовые законы" по определению благоволят классу в целом, а не каждому индивиду, принадлежащему этому классу и, таким образом, не обеспечивают достаточного стимула к "классово-осознанным" действиям. Рабочий имеет такое же отношение к пролетариату, а бизнесмен - к буржуазии, какое налогоплательщик имеет к государству, а конкурентная фирма - к отрасли в целом.

Сведение марксистского класса к обыкновенной большой экономической группе отнюдь не натянуто. Маркс иногда сужал термин "класс" до понятия "организованная группа": "До тех пор, пока интересы этих индивидов не создают сообщества, национальной ассоциации или политической организации - индивиды не образуют класс."²⁵ Маркс также подчеркивал важность профсоюза и забастовок для классового взаимодействия пролетариата. Маркс и Энгельс описывали подобный процесс взаимодействий пролетариата в Манифесте Коммунистической партии следующим образом:

...столкновения между отдельным рабочим и отдельным буржуа все более принимают характер столкновений между двумя классами. Рабочие начинают с того, что образуют коалиции против буржуа; они выступают сообща для защиты своей заработной платы. Они основывают постоянные ассоциации для того, чтобы обеспечить себя средствами на случай возможных столкновений. Местами борьба переходит в открытые восстания.

Рабочие время от времени побеждают, но эти победы лишь преходящи. Действительным результатом их борьбы является не непосредственный успех, а все шире распространяющееся объединение рабочих.²⁶

Однако рабочие, желающие начать новый раунд классовой борьбы формированием профсоюза для поднятия заработной платы, столкнутся с тем фактом, что не в интересах индивидуального рабочего присоединиться к союзу, имея в виду подобную цель.²⁷ Суть дела в том, что марксистская

²⁵ Цитата взята из Dahrendorf, p. 13.

²⁶ К. Маркс, Ф. Энгельс Манифест коммунистической партии. Соч., 2-е изд., Т. 4, с. 432. Многие ученые полагают, что рост профсоюзов уменьшает возможность возникновения коммунистической революции, так как этот рост институционализирует борьбу и старается встроить ее в определенные рамки. Коммунистические революции оказывались наиболее успешными в тех странах, где не существовало сильных профсоюзов. См. Seymour Martin Lipset, *Political Man* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1960), pp. 21-22.

²⁷ Маркс понимал данную проблему, однако его ответ на нее не совсем понятен; что демонстрирует следующая цитата:

"Крупная промышленность скопляет в одном месте массу неизвестных друг другу людей. Конкуренция раскалывает их интересы. Но охрана заработной платы, этот общий интерес по отношению к их хозяину, объединяет их одной общей идеей сопротивления, коалиции... В этой борьбе - настоящей гражданской войне - объединяются и развиваются все элементы для грядущей битвы. Достигши этого пункта, коалиция принимает политический характер".

теория общественных классов противоречит сама себе там, где она предполагает рациональное, эгоистичное поведение индивидов. Когда не возникает предсказываемой Марксом классово-ориентированной деятельности, то это не означает, что не действует экономическая мотивация, как предполагают некоторые его критики, скорее это означает, что не нашлся *индивидуальный экономический стимул* для такой деятельности. Хотя Маркс был совершенно логичен, но нереалистичен психологически, многие из тех, кто критикует Маркса, неправы, утверждая, что политическая апатичность является результатом недостаточности рационального экономического поведения, наоборот, логически она является следствием практической силы такого поведения.

Все это не отрицает возможность исследования иррационального поведения, ведущего к такому классовому взаимодействию. Классовые различия, построенные на социальных противоречиях, могут заставить людей действовать иррациональным образом в интересах класса²⁸. Теория, подчеркивающая влияние эмоций и иррациональности, а не чистого холодного эгоизма, как у Маркса, по крайней мере логична. К сожалению, Маркс был не слишком аккуратным писателем, иногда не совсем понятно, что же он имел в виду, поэтому вполне возможно, что Маркс мог иметь в виду теорию иррационального, эмоционального и психологического поведения класса, а не рационального, экономического и утилитаристского, которое ему обычно приписывается. Такое возможно, хотя и вряд ли, так как если бы Маркс хотел развить подобную теорию, то он был бы вынужден подчеркнуть преобладание искреннего альтруистического выражения индивидуальных интересов в классовом взаимодействии. Ему нужно было бы утверждать, что буржуа были настолько неэгоистичны, что могли бы игнорировать собственные интересы в погоне за достижением целей всего класса. Однако, как было показано выше, вряд ли Маркс мог так считать. Наоборот, он подчеркивал эгоизм и буржуазный расчет при первой же возможности. Он даже определял классы с позиций отношений

К. Маркс, Ф. Энгельс, Соч., 2-е изд., т. 4, с. 183. Этот пассаж из "Ницеты философии" был также процитирован и подчеркнут Лениным; см. его эссе в Карл Маркс, *Избранные труды в двух томах*, подготовленном в Институте марксизма-ленинизма В. Адоратским (New York: International Publishers, n.d.), I, 48-50.

²⁸ Такая социально-определенная, иррациональная позиция класса может тем не менее находиться под влиянием экономического положения этого класса; экономические условия могут воздействовать на социальные отношения. Однако этот факт не уничтожает различие между теорией социально-ориентированного класса и теорией, утверждающей необходимое наличие индивидуальной мотивации для классово-ориентированного действия. О влиянии классов на американскую политику см. Samuel Lubell, *The Future of American Politics* (New York: Harper, 1952), *passim*, circa p. 59; *Revolt of the Moderates* (New York: Harper, 1956), pp. 103-120; V.O. Key, *Politics, Parties and Pressure Groups*, 4th ed. (New York: T.Y. Crowell, 1958), pp. 269-279.

собственности, то есть экономических интересов²⁹. И к тому же он обращал очень мало внимания на социологические и психологические процессы, в соответствии с которыми может развиваться иррациональное, эмоциональное классовое сознание. Может быть именно по этой причине Маркс не мог разработать теорию иррационального и неэкономического поведения класса³⁰.

Однако вместо этого он предлагал теорию, основанную на посылке рациональности, утилитаристичности поведения индивида. А если это так, то его теория оказывается противоречивой. Даже если Маркс и имел в виду иррациональное поведение, его теория все равно страдает нелогичностью, так как трудно поверить, что иррациональное поведение могло обеспечить

²⁹ С другой стороны, Маркс все же обращает внимание на то, что индивидуальные интересы не в состоянии обеспечить базиса для организованного классового взаимодействия, которое он называл движущей силой истории. См. его комментарий о конкуренции между рабочими и между буржуа, разрушающей единство каждого класса, в Манифесте коммунистической партии, с. 432-433 и в других работах. См. также цитату из раздела "Святой Макс" работы К. Маркса, Ф. Энгельса "Немецкая идеология".

Маркс также обращает особое внимание на происхождение моральных идей из классовых позиций. См. Фридрих Энгельс, Переворот в науке, произведенный господином Евгением Дюрингом (Алти-Дюринг) [К. Маркс, Ф. Энгельс Соч., 2-е изд., т. 20, с. 104-105]

В этой связи необходимо обратить внимание на явную тенденцию революционных движений к вовлечению в число своих приверженцев людей с наиболее слабыми классовыми связями; некоторые ученые утверждают, что те, кто деклассирован или "исключен" из основных групп общества, наиболее легко вовлекаются в радикальные религиозные или политические движения, такие как коммунизм, Общество Джона Вирха и им подобные. См. Eric Hoffer, *The True Believer* (New York: New American Library, 1958), and William Kornhauser, *The Politics of Mass Society* (Glencoe, IL: Free Press, 1959), pp. 14-15 см. также Eric Fromm, *Escape from Freedom* (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1960) [Фромм Эрих Бегство от свободы. М., Прогресс, 1989], and David Riesman, *The Lonely Crowd* (New York: Doubleday Anchor, 1956).

³⁰ Возможно, Маркс создал теорию, не имеющую отношения ни к рациональному, ни к иррациональному поведению, а лишь развил метафизические, нематериальные положения гегельянской диалектической философии. Маркс вновь и вновь ссылался на важность диалектической логики для понимания социальных феноменов и говорил, что принимает диалектику Гегеля. Суть истории заключается в "неумолимом" развитии, в котором один господствующий класс сменяет другой, точно так же, как каждый тезис имеет свой антитезис. Поскольку марксистская теория классового конфликта построена на такой метафизической основе, она сразу делает бесполезной всю приведенную выше критику; так как если смена одного класса другим вызвана некой настоящей силой истории, то абсолютно неважно, рациональное ли поведение эгоистичного индивида какого-либо класса привело к этой смене или нет; диалектическое развитие обеспечит смену правящего класса в любом случае. Однако как бы значительна или незначительна была роль диалектики в работе Маркса, очевидно, что эта метафизическая концепция не может играть существенной роли в такой эмпирической науке как экономика. "В диалектике существует элемент мистицизма": см. Bobet, p. 44. Другую точку зрения см. Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 4th ed. (London: George Allen & Unwin, 1954), p. 10. [И. Шумпетер Капитализм, социализм и демократия. М., Экономика, 1995, с. 39-40]

достаточную мотивацию для всех изменений за всю историю существования человечества. Таким образом, теория социальных классов Маркса, как ее описывает Джозеф Шумпетер, всего лишь "хромая сестра" его более всеобъемлющей Экономической Интерпретации Истории.

ОРТОДОКСАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ГРУПП

А. Философский взгляд на влиятельные группы

Также как марксисты прославляют и восхваляют классы, многие другие ученые прославляют влиятельные группы. Многие хорошо известные исследователи, особенно в США, полностью одобряют результаты деятельности влиятельных групп и насмеваются над журналистами и людьми¹, беспокоящимися по поводу власти влиятельных групп. Ученые, возвеличивающие влиятельные группы, конечно, значительно различаются между собой. Однако существует общий элемент в их взглядах: они все одобрительно отзываются о функциях влиятельных групп и о тех выгодах, которые приносит их деятельность. Многие из них считают, что влиятельные группы уравновешивают друг друга, чем обеспечивают гарантию, что не возникнет ситуация чрезмерно благоприятная для одной из них и абсолютно невыгодная для оставшейся части общества.

Довольно трудно точно проследить развитие точки зрения, что влиятельные группы в общем выгодны или, по крайней мере, не вредны. Однако один тип мышления, который возможно помог создать благоприятный интеллектуальный климат для распространения подобной уверенности, известен как "плюрализм". Плюрализм, конечно, имеет дело с гораздо более широким спектром вопросов; он лишь в некоторой степени затрагивает проблему влиятельных групп. Именно политическая философия утверждает, что частные ассоциации во всех видах, а особенно профсоюзы, церкви и кооперативы должны обладать большей конституирующей ролью в обществе, и что государство не должно осуществлять неограниченный контроль над разнообразием этих частных ассоциаций. Это, с одной стороны, противоречит благоговению Гегеля перед национальным государством, однако с другой - возникает опасность крайней анархии и безразличия индивида к политике, и в

¹ См. Robert Luce, *Legislative Assemblies* (Boston: Houghton Mifflin, 1924); Stuart Chase, *Devocracy Under Pressure: Special Interests vs. the Public Welfare* (New York: Twentieth Century Fund, 1945); Robert Brady, *Business as a System of Power* (New York: Columbia University Press, 1943); Kenneth G. Crawford, *The Pressure Boys* (New York: Julian Messner, 1939).

результате политическая философия приходит к концепции идеального общества, в котором несколько частных ассоциаций заполняют пробел между индивидом и государством².

Плюрализм создает благоприятный настрой по отношению к влиятельным группам (хотя это и не является принципиальной его задачей) главным образом потому, что подчеркивает спонтанность, свободу и добровольный характер частных ассоциаций в контрасте с принудительным характером государства³. Теоретик политического плюрализма А.Д. Линдсей показывает это следующим образом:

Жизнь общества складывается из жизней его индивидов, связанных самыми различными взаимоотношениями: церковью, профсоюзами и прочими видами подобных институтов. Научная, религиозная, экономическая жизнь общества развивается посредством этих институтов. Причем каждый институт имеет собственный путь становления, в каждом из них существует сфера инициативы, спонтанности и свободы.

Эта сфера не может быть оккупирована государством с его инструментами принуждения⁴.

Плюралисты унаследовали этот взгляд частично от двух хорошо известных ученых-юристов: Отто Фон Гирка из Германии и Ф.В. Мэйтленда из Англии⁵. Эти ученые были прежде всего озадачены

² Francis W. Coker, "Pluralism," *Encyclopaedia of the Social Sciences*, XII (New York: Macmillan, 1934), 170-173; M. P. Follett, *The New State - Group Organization the Solution of Popular Government* (New York: Longmans, Green, 1918); Harold Laski, *A Grammar of Politics*, 4th ed. (London: George Allen & Unwin, 1939), pp. 15-286; Sir Ernest Barker, *Political Thought in England, 1848-1914* (London: Oxford University Press, 1947), pp. 153-160, 221-224; *Principles of Social and Political Theory* (Oxford: Clarendon Press, 1951), pp. 47-88. Позднее возникла новая социологическая теория плюрализма, утверждающая, что необходимо множество политических групп, стоящих за государством, чтобы избежать возникновения таких "массовых движений" как нацизм и коммунизм. См. William Kornhauser, *The Politics of Mass Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1959), и Harry Eckstein, *A Theory of Stable Democracy* (Princeton, N.J.: Center of International Studies, Princeton University, 1961). Я обязан разговору с профессором Талкоттом Парсонсом возникновением идеи, что подобный тип социологического мышления должен рассматриваться как новый плюрализм.

³ "Плюралист рассматривает эти (добровольные ассоциации) ... как фактор независимости и инициативности "спонтанной" экономики; профессиональные и местные группы соответствуют "природным" единицам, объединяющим интересы и функции". Coker в *Encyclopaedia of the Social Sciences*, XII, 172. См. также Francis Coker, *Recent Political Thought* (New York: Appleton-Century-Crofts, 1934), pp. 497-520.

⁴ A. D. Lindsay, *The Modern Democratic State* (London: Oxford University Press, 1943), I, 245.

⁵ Otto von Guericke, *Political Theories of the Middle Age*, перевод и предисловие F. W. Maitland (Cambridge University Press, 1900), and *Natural Law and the Theory of Society, 1500-1800*, перевод и предисловие Ernest Barker (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1950); F. W. Maitland, "Moral Personality and Legal Personality," в *Maitland - Selected Essays*, ed. H. D. Hazlitt, G. Lapsley, and P. H. Winfield (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1936), pp. 223-239.

правовыми трудностями, проистекавшими из того, что частным ассоциациям не был дан статус "юридического лица" - статус единицы, несущей юридическую ответственность и обладающей юридическими правами. И они отыскивали в средневековой мысли и практике такой взгляд на организованные группы или ассоциации, который подчеркивал спонтанное происхождение и органичное единство этих групп, и который они считали подходящей базой для современной мысли в области права. Идею, что частная организация есть независимый, добровольный и спонтанный продукт развития, подчеркивали в дальнейшем многие ученые, которые, хотя они и не всегда оказывались плюралистами, разделяли энтузиазм по поводу добровольных ассоциаций. К последним можно причислять Джона Деви, американского социолога⁶. Во французской корпоративной мысли также можно найти плюралистический акцент на частные ассоциации. Джозеф Поль-Бонкур, позднее премьер-министр Франции, утверждал, что история профессиональных ассоциаций показала, что во все века во всех странах подобные группы возникали спонтанно и со временем становились решающей силой в данной отрасли или сфере занятости⁷. Эмиль Дюркгейм - крупный французский социолог также как и Поль-Бонкур был в некотором роде "корпоративистом", веря в естественные социологические причины возникновения частных ассоциаций и психологически желаемые эффекты, создаваемые ассоциациями, организованными на базе общего рода занятий; он желал установления такой системы управления, в которой подобные группы играли бы гораздо более существенную роль⁸.

Идея создания "корпоративного государства", то есть правительства, организованного путем скорее профессионального, а не территориального представительства, видимо, схожа с мнением, что влиятельные группы должны играть более значительную роль, если они приносят выгоду. Теория "корпоративного государства" долго оставалась очень популярной в Европе, а особенно, во Франции, где одна из ее версий, которая поддерживалась многочисленными римско-католическими группами, была официально одобрена Ватиканом⁹ и

⁶ John Dewey, *The Public and Its Problems*, 3rd ed., (Denver: Allan Swallow, 1954), pp. 22-23, 26-27, 28-33, 72-73, и 188.

⁷ Joseph Paul-Boncour, *Le Federalisme economique; etude sur les rapports de l'individu et des groupements professionnels* (Paris: Felix Alcan, 1900), и *Reflections of the French Republic*, trans. George Marion, Jr. (New York: Robert Speller & Sons, 1957), I, 40 pp. 138-147.

⁸ Emile Durkheim, *Le Suicide* (Paris: Felix Alcan, 1897), и *The Division of Labor in Society*, trans. George Simpson (Glencoe, Ill.: Free Press, 1947) [Эмиль Дюркгейм О разделении общественного труда. Метод социологии. М., Наука, 1991], особенно с. 5-35. См. также Mathew H. Elbow, *French Corporative Theory, 1789-1948* (New York: Columbia University Press, 1953), pp. 100-118. Точку зрения английских политиков на необходимость профессионального парламента, см. Amery, *Thoughts on the Constitution* (London: Oxford University Press, 1953), pp. 64-69.

⁹ Pius XI, *Quadragesimo Anno*.

президентом Шарлем Де Голлем¹⁰. Упор политических организаций на функциональный или профессионально-отраслевой, а не на географический базис, также был характерной чертой синдикалистского и фашистского сознания, и был в некоторой степени претворен в жизнь в фашистской Италии и вишистской Франции¹¹.

В. Институциональная экономика и влиятельные группы - Дж.Р.Коммонс

Возможно наиболее продуманная защита профессиональной системы представительства в законодательных органах Америки в противовес территориальной исходила от экономиста институционального направления Дж.Р.Коммонса¹². Его борьба за профессиональное представительство была тесно связана с его сильной поддержкой влиятельных групп. Коммонс выступает за прямые выборы представителей от каждой группы, что создаст эффективную законодательную систему страны¹³. (Дж. Д. Коул и другие гильдейские социалисты отстаивали приблизительно такую же систему в Англии)¹⁴. Однако, в основном, Коммонс утверждал только то, что влиятельные

¹⁰ Elbow, *passim*, esp. pp. 81-96, 100-118, 197-204.

¹¹ Coker, *Recent Political Thought*, pp. 229-290, 460-496; Elbow, *passim*; Richard Humphrey, *Georges Sorel* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1951), *passim*, особенно pp. 193-194. В некотором отношении идеи Адольфа Берли о политической роли корпораций подобны плюрализму, см. *The Twentieth Century Capitalist Revolution* (New York: Harcourt, Brace, 1954), и *Power without Property* (New York: Harcourt, Brace, 1959).

¹² John R. Commons, *Representative Democracy* (New York: Bureau of Economic Research, n.d.); *Institutional Economics* (Madison: University of Wisconsin Press, 1959), II, 877-903; *The Economics of Collective Action* (New York: Macmillan, 1950).

¹³ См. главу ii, озаглавленную "Представление интересов," в работе Коммонса "Представительная демократия". "Возвращаясь к первым принципам представительного правительства (исторически и логически), каждый из этих отдельных интересов должен обладать возможностью быть представленным. Тогда негры выберут Букера Т. Вашингтона, банкиры - Лаймэна Дж. Гэйдна и Дж. Пирпонта Моргана;... профсоюзы выберут Самюэля Гомперса и П.М. Артура, духовенство - архиепископа Корригана и Др. Паргурста; университеты - Сет Лоу и Президента Элнота.... Однако вряд ли кто-либо из них может быть выбран сегодня избирательным правом в ограниченном округе, где они живут. В то же время, за последние 20 лет трудно найти более тихое и более сильное общественное движение, чем организации частных интересов". См. также Harvey Ferguson, *People and Power* (New York: William Morrow, 1947), особенно pp. 110-111. Одна из особенностей парламента, составленного из влиятельных групп - это то, что ни один законодатель не сможет задавить интересы одной группы для блага другой, и, таким образом, уровень необходимого компромисса для достижения демократии может быть недостижим.

¹⁴ "Смешно говорить о представительстве одного человека другим;... не существует такого понятия, как представление одного индивида другим, так как по своей сути человек - существо, которое не может быть в какой-либо форме представлено... Мы говорим, что единственный путь, когда возникает реальное представительство - это, когда представлена

группы - это наиболее представительные и благотворные силы, воздействующие на американскую экономическую политику.

Основой теории Коммонса была идея, что рыночные механизмы не в состоянии привести к справедливым результатам по отношению к различным группам в экономике, а корень этой несправедливости лежит в неравенстве силы влияния этих различных групп. Это неравенство невозможно уничтожить коллективным взаимодействием, обеспечиваемым правительством, без помощи давления влиятельных групп. Таким образом, влиятельные группы составляли, по мнению Коммонса, необходимый элемент для достижения справедливого и рационального экономического порядка¹⁵. Конфликты, возникающие между группами различных интересов, были средством проявления прогресса и реформ. Экономист, с точки зрения Коммонса, не должен добиваться экономического законодательства, в котором было бы заинтересовано все общество; он должен "пристроить" себя к какой-нибудь влиятельной группе или классу и стать ее советником относительно того, какие меры необходимо принимать, чтобы достигнуть целей группы в долгосрочном периоде. С ростом промышленных и "коммерческих" классов в Англии в XIX веке экономисты классики стали ассоциировать себя с этими классами и оказывать решающее влияние на британскую экономическую политику¹⁶.

Однако наиболее важная часть теории Коммонса, которая имеет отношение и к сегодняшней ситуации, касалась того, что влиятельные экономические группы являются более представительными институтом, чем законодательные органы, построенные по территориальному признаку. В своей последней книге, где он суммирует все сказанное (с помощью Кеннета Парсонса), можно найти следующие слова: "Обнаружилась заметная тенденция среди влиятельных групп - концентрация их штаб-квартир в политической столице страны, Вашингтоне. *Влиятельные экономические группы становятся профессиональным парламентом Америки, более представительным, чем Конгресс, избранный по территориальному признаку.* Они являются неформальными двойниками "корпоративного государства" группа интересов, какими обладают данные индивиды; не возможно даже стараться представить интересы Смита, Джонса или Брауна через Робинсона, однако, если Смит, Джонс и Браун имеют общие интересы как производители или как футболисты, или в любом другом виде, вполне законно для них выбрать Робинсона, чтобы он действовал в их интересах. Таким образом это не представительство индивидов, а представительство общих интересов; иными словами, любое реальное представительство - представительство функциональное". Цитата взята из G. D. H. Cole. "Guild Socialism," *Introduction to Contemporary Civilization in the West*, опубликовано и подготовлено Columbia University, II, 889. См. также Cole's *Self-Government in Industry* (London: G. Bell & Sons, 1917).

¹⁵ Commons, *Economics of Collective Action*, *passim*, особенно pp. 33, 59, 262-291; *Institutional Economics*, *passim*; и *The Legal Foundations of Capitalism* (Madison: University of Wisconsin Press, 1957), *passim*.

¹⁶ "Economists and Class Partnership," *Labor and Administration* (New York: Macmillan, 1913), pp. 51-71 и особенно pp. 54 и 67.

Муссолини и итальянского профессионального государства"¹⁷.

Воодушевление Коммонса по поводу экономических влиятельных групп, зашло так далеко, что возникло предположение, что влиятельные группы, а особенно профсоюзы, фермерские организации и кооперативы, - это наиболее жизненно необходимые институты, созданные обществом, и даже - источник демократии. Свобода сформировать влиятельную группу значила гораздо больше, чем любая другая демократическая свобода. Традиционная законодательная система, как ему казалось, должна быть защищена от нападков коммунизма или фашизма, главным образом, чтобы открыть свободу образовывать группы интересов.

Но гораздо более важная причина для осознания необходимости улучшения законодательной системы - это защита этой системой добровольных ассоциаций... Права человека - это, в данный момент, его право объединяться в ассоциации, ... гражданская свобода, делающая возможным существование добровольных ассоциаций трудовых и фермерских союзов, кооперативов, политических партий. *Именно ассоциации, а не индивидуализм стали прибежищем современного Либерализма и Демократии в спасении от Коммунизма, Фашизма или Банкирского Капитализма*¹⁸.

Этот аспект теории Коммонса был позднее развит Кеннетом Парсонсом, наиболее последовательным интерпретатором Коммонса¹⁹. Некоторую схожесть с теорией Коммонса можно найти и у Джона Кеннета Гэлбрейта в его теории уравнивающей власти²⁰.

С. Современные теории влиятельных групп - Бенгли, Трумэн, Латэм

Наиболее часто можно встретить сторонников теории Коммонса среди политологов, а не среди экономистов. Именно политологи развивали теорию групп поразительно схожую с той, за которую выступал Коммонс. Идея, что интересы группы - наиболее фундаментальные определяющие экономического и политического поведения, признается многими политиками, возможно даже большинством. В своей книге "Групповые основы политики" Эрл Латэм писал: "Американские политологи все больше и больше признают, что группа является

¹⁷ Commons, *Economics of Collective Action*, p. 33; см. также pp., 59, 262-277, и 291. Хотя иногда Коммонс утверждал, что временами действительно влиятельные группы совсем не были хорошо организованы. *Ibid.*, p. 213, и *Institutional Economics*, II, 901-902.

¹⁸ Commons, *Institutional Economics*, II, 901-903.

¹⁹ Kenneth Parsons, "Social Conflicts and Agricultural Programs," *Journal of Farm Economics*, XXIII (November 1941), 743-764.

²⁰ John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (London: Hamish Hamilton, 1952), особенно chap. x, "Countervailing Power and the State," pp. 141-157.

основной политической формой²¹. Профессор Латэм сам придерживается такой же точки зрения: "Уже отмечено и даже повторено, что структура общества формируется ассоциациями. Группы же являются ее основой.... Что справедливо для общества, справедливо... и для экономического сообщества"²².

Параллель между идеями Коммонса по отношению к поведению групп в экономике и политике и основным направлением мысли в политологии может быть легко проиллюстрирована. Профессор Латэм проводит эту параллель наиболее очевидно:

Концепция группы ... оказалась полезной для обнаружения институтов человеческого общества, посредством которых люди добывают уголь, строят корабли, берут кредит и размещают производственные ресурсы. Коммонс, Веблен, Кларк, Эндриус и другие пионеры эмпирической науки, изучающей такие экономические формы групп, как банки, корпорации, фермерские ассоциации, союзы, кооперативы, железные дороги, брокерские дома и биржи, сделали очень много для того, чтобы изменить представление будто некий объективный закон, независимо от воли человека, каким-то образом заполняет кошелек каждого в точном соответствии с вкладом его владельца в общую массу товаров и услуг общества. Экономическая теория прошлого века "зафиксировала" суть экономической вселенной в определении и пыталась получить ее характеристики методом дедукции, причем экономический мир был населен множеством изолированных индивидов, комбинация которых была патологическим отклонением. Такая надуманная (а не наблюдаемая) модель не могла не работать в воображаемом мире, описываемом университетскими лекциями. Как далеко удалось нам уйти от этого взгляда, если изобретен новый понятийный аппарат для описания функционирования экономического общества, состоящего из агрегатов, кластеров, блоков и комбинаций людей и вещей - а не изолированных индивидов. Немногие современные экономисты при обсуждении своего предмета смогут обойтись без таких понятий как "олигополия", "несовершенная конкуренция", "монополистическая конкуренция" и других групповых феноменов экономического общества²³.

Что особенно важно отметить в данной цитате - это не игнорирование того факта, что монополистическая и несовершенная конкуренция базируются на тех же индивидуалистических предпосылках, что и совершенная конкуренция, а вера в то, что интересы группы и поведение группы являются первейшими силами в экономическом и политическом поведении вообще. Суть подобной традиции в политологии заключается в том, что групповые, а не индивидуальные, интересы

²¹ Earl Latham, *The Group Basis of Politics* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1952), p. 10; см. также David B. Truman, *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958), pp. 46-47.

²² Latham, p. 17.

²³ Ibid, pp. 4-5

рассматриваются в качестве движущей силы как в экономике, так и в политике. Как Коммонс, так и Латэм на первое место ставят групповые интересы и лишь на второе - индивидуальные.

Латэм вполне резонно отмечает близкую связь между американской теорией группы и традицией плюрализма. Первоначальным сторонникам плюрализма, так называемым плюралистам-философам, приписывается понимание "группы как основы общества как в политическом, так и в экономическом смысле"²⁴. В то время как первым плюралистам воздается хвала за открытие фундаментальной и неизменной основы экономических и политических действий, которые совершаются во имя групповых интересов, они упрекаются за неудачу в деле анализа групповых "видов, форм, их изменений и перестановок в строго научном духе"²⁵. Современные политологи, занимающиеся множеством форм групп, должны также называться плюралистами, но благодаря их "научному" подходу и теоретическому оцепенению к данному названию добавляется прилагательное "аналитические", чтобы отличать их от первых "философских" плюралистов²⁶. Все современные теоретики группы - это "аналитические" плюралисты, и именно этим именем они называются в данной работе.

Наиболее известным из "современных" или "аналитических" плюралистов является Артур Ф.Бентли; его книга "Процесс Управления"²⁷ вдохновила большинство политологов, стоящих на позициях "группового подхода"²⁸. Эта книга, оказавшая, возможно, наибольшее влияние на американскую социологию, является критикой определенных методологических ошибок, которые были свойственны политологии, но в большей степени посвящена доминирующей роли влиятельных групп в экономической и политической жизни общества.

Бентли уделял значительное внимание именно экономическому аспекту. В своих более ранних работах он писал на темы экономической истории и большую часть своей жизни считал себя экономистом²⁹. Богатство, как он полагал, является основным источником разделения общества на группы³⁰. По-видимому, он начал изучать влиятельные

²⁴ Ibid, p. 8

²⁵ Ibid, p. 9

²⁶ Ibid, p. 9

²⁷ Arthur F. Bentley, *The Process of Government* (Evanston, Ill.: Principia Press, 1949). Хотя эта книга была впервые опубликована в 1908 году и ее временное соответствие относится к первоначальным плюралистам - философам, подход автора полностью соответствует современным традициям политологии.

²⁸ Truman, p. ix; Latham, p. 10; Robert T. Golembiewski, "The Group Basis of Politics: Notes on Analysis and Development", *American Political Science Review*, LIV (December 1960), 962; William J. Block, *The Separation of the Farm Bureau and the Extension Service* (Urbana: University of Illinois Press, 1960), p. 2.

²⁹ Myron Q. Hale, "The Cosmology of Arthur F. Bentley," *American Political Science Review*, LIV (December 1960), 955.

³⁰ Bentley, p. 462.

группы главным образом благодаря своему интересу к экономическим делам. "Я бы сказал, - писал он в своей книге, - что мой интерес к политике не является первоочередным, а вырастает из интереса к экономической жизни общества; благодаря такому подходу я надеюсь в конце концов достичь лучшего понимания экономической жизни, чем мне это удалось ранее"³¹.

Его мысль о том, что влиятельная группа является основной движущей силой, не ограничивалась только сферой экономики, хотя это и было наиболее важным моментом. "Главная задача при изучении любой формы общественной жизни - анализ этих групп; когда группы определены адекватно - все определено. Когда я говорю "все" - я и имею в виду "все"³². Более того, именно групповые интересы являлись для него основной движущей силой. "Не существует группы, когда не существует ее общего интереса. Интерес, как он определен здесь, тождествен понятию группы"³³. Этот общий интерес необходимо было найти путем эмпирических исследований. Бентли полагал, что нельзя говорить ни о каком интересе, пока он не обнаружит себя в групповом действии.

Тогда как групповые интересы являются всем, индивидуальные - ничем. Значение имели лишь общие интересы группы, а не выгода и потери отдельных индивидов. "Индивид сам по себе, введенный и действующий как вне-социальная единица, - это лишь фикция. Каждая частичка его деятельности может рассматриваться, с одной стороны, как индивидуальная, но, с другой стороны, как часть деятельности общественной группы. Предыдущее утверждение абсолютно необходимо и важно для правильной интерпретации общества; последнее утверждение является существенным, первым, последним и всем остальным"³⁴. Такой же функцией как и индивидуальный интерес, Бентли считает национальный интерес. Все интересы, присущие группам, составляют только часть интересов нации или общества³⁵. "Обычно, исследуя некое социальное целое, мы обнаруживаем, что это лишь группа, представляемая человеком, который говорит от ее имени, но группа, требования которой возведены в ранг требования всего общества"³⁶. Подобная ситуация в модели Бентли была логически необходима, так как он определял группы с точки зрения их конфликтов между собой и

³¹ Ibid., p. 210

³² Ibid., p. 208-209.

³³ Ibid., p. 211; курсив Олсона.

³⁴ Ibid., p. 215; см. также pp. 166-170 и 246-247.

³⁵ "Государство само по себе, согласно моим представлениям, не является особым фактором в нашем исследовании. Оно равнозначно понятию "социальное целое": мы не интересуемся собственно государством, но исключительно процессами происходящими с ним в рамках "социального целого". Ibid, p. 263; см. также pp. 217-222, 271, 422, 443-444, R.E. Dowling, "Pressure Group Theory: Its Methodological Range", *American Political Science Review*, LIV (December 1960), 944-954, и особенно 944-948.

³⁶ Bentley, p. 220; подобный взгляд можно найти у Truman, p. 51.

полагал, что "всякий групповой интерес бессмысленен, пока он не соотнесен с интересом другой группы"³⁷.

Определяя интересы группы с точки зрения ее конфликтов с другими группами, то есть исключая идею возможности существования интереса общества в целом, Бентли мог заявить, что единственной детерминантой курса правительственной политики является давление группы. "Давление или влияние, в том смысле, в котором мы будем использовать данное понятие, - это всегда групповой феномен. Он демонстрирует взаимное давление и сопротивление между группами. Баланс давлений групп и есть существующая форма общества"³⁸. Правительство, по теории Бентли, "рассматривалось как уравнивающий элемент интересов различных групп"³⁹. Теперь очертание модели становится ясным. Признавая, что не существует эффективных индивидуальных интересов и что каждая группа обладает своими интересами, которые всегда результируются в ее действии, и не существует такого интереса группы, который одновременно являлся бы интересом для каждого члена общества, Бентли смог заявить, что все в обществе, и значительное и не очень, включая правительство, определяется взаимоотношением конфликтующих групп⁴⁰. Это был ключ к пониманию роли правительства вообще и его экономической политики в частности.

По мнению Бентли, давление групп не только определяет социальную политику, но и является единственной ее детерминантой. Группы обладают определенной степенью власти или степенью влияния, более или менее пропорциональными количеству их членов. Более широкий, более общий интерес обычно стремится подавить более узкий и специальный интерес. Бентли рассматривает ситуацию, в которой относительно небольшая группа владельцев тяжелых конных экипажей

³⁷ Bentley, p. 271; Бентли также полагает, что "деятельность одной из групп в той или иной мере отражает деятельность этой группы против какой-либо другой группы". (p.240)

³⁸ Ibid., p. 258-259.

³⁹ Ibid., p. 264.

⁴⁰ Бентли проделал всю необходимую работу со своей моделью. Все, что влияет на контроль над социальной и экономической политикой, вписывается в модель давления конфликтующих групп Бентли. А разница в качестве политического руководства? Но это было, главным образом, результатом различных шаблонов построения групп. Если лидер группы оказывается достаточно слабым, это означало наличие споров между подгруппами внутри этой группы. А тип правительства? Давление группы победило бы, независимо от того, диктатура, конституционная ли монархия, олигархия или демократия были установлены в государстве. Даже самый сильный диктатор становился посредником между группами, армией, церковью, землевладельцами или кем бы то ни было еще; даже интересы рабов сказывались на итоговом результате. А разделение власти? Но давление групп становится определяющим независимо от того, как организовано правительство. Даже юридические решения можно рассматривать с точки зрения давления групп. Распространение франчайзинга? Но группа обладает властью независимо от того, есть у нее право голоса или нет. Неважно, имели ли женщины право голоса, так как они могли бы влиять через семью, как важную общественную подгруппу.

разрушает общественные дороги в городе, тем самым нанося ущерб большинству налогоплательщиков и граждан города. Бентли утверждает, что в конце концов интересы большей группы восторжествуют над интересами меньшинства: налогоплательщики потребуют надеть на колеса таких экипажей более широкие шины, несмотря на то, что многие из этой большей группы могут даже не осознавать причин возникшего конфликта⁴¹. Результат будет типичен. "Большая часть предпринимаемой правительством деятельности состоит из привычных действий, приспособляющих большие и слабые интересы к менее представительным, но более интенсивным. Если существует что-нибудь, что можно назвать "контролем людей", то это именно тот случай"⁴². Он однако допускает, что законодатели временами работают весьма несовершенно, но когда особые интересы начинают преобладать, становятся слышны крики "Лови! Держи!", обращенные к законодателям⁴³. Не стоит бояться логроллинга, он является отличным и эффективным средством для уравнивания интересов различных групп⁴⁴.

При всем своем акценте на важность и полезность давления групп, Бентли почти ничего не говорит о том, почему нужды различных общественных групп должны выражаться в политически или экономически действенном давлении. Не рассматривает он внимательно и причин, которые заставляют группу организовываться и эффективно действовать. А также причин, по которым некоторые группы важны в одном обществе, а другие - в ином, и в совершенно иной период⁴⁵. Последователи Бентли попытались заполнить этот пробел в его теории.

Дэйвид Трумэн в своей хорошо известной книге "Процесс управления" уделил особое внимание упущенным в работе Бентли проблемам. Профессор Трумэн попытался развить социологический вариант теории добровольных ассоциаций для того, чтобы показать, что при первой необходимости возникает организованное и эффективное групповое давление⁴⁶. По мере того, как общество становится все более

41 Bentley, pp. 226-227.

42 Ibid, p. 454.

43 Ibid, p. 454-455.

44 "Логроллинг, однако, является наиболее характерным законодательным процессом. Когда кто-то осуждает это явление "в принципе", то только на контрасте с неким предполагаемым "чисто-общественным духом", который должен руководить законодателем, и который дает им возможность принимать решения, выгодные "для людей в целом". Так как не существует ничего, что бы подходило для всех людей, даже если можно было бы найти такое законодательное решение, которое не ограничивало бы никакой деятельности в интересах различных групп. И, когда мы ограничили законодательный процесс до игры групповых интересов, возникает логроллинг или так называемый принцип "давай и бери". Это компромисс. Это торговля. Это уравнивание интересов." (Там же., pp. 370-371).

45 Ibid pp. 460-464.

46 Truman, pp. 23-33, 39-43, 52-56.

сложным, писал Трумэн, потребности различных групп в нем становятся все более многочисленными и разнообразными, поэтому возникнет необходимость формирования дополнительных ассоциаций для стабилизации отношений между различными группами⁴⁷. Вместе с растущей специализацией и усложнением общества, возникает необходимость во всё большем числе ассоциаций, и значительная их часть возникнет, так как именно возникновение ассоциаций для удовлетворения нужд общества является основной характеристикой социальной жизни.

С ростом специализации и продолжающимся разрушением традиционных ожиданий из-за быстрого изменения техники, неизбежно разрастание ассоциаций. Следовательно, уровень сложности структуры ассоциаций может служить своеобразным индексом стабильности общества, а их число - критерием сложности общества. В простых обществах не существует ассоциаций (в техническом смысле); по мере того, как они становятся все более сложными, то есть по мере того, как возрастает число различных институционализированных групп, в обществе развивается еще большее число ассоциаций⁴⁸.

Этот "неизбежный" рост числа ассоциаций обязательно повлияет на правительство. Ассоциации потребуют связи с правительственными институтами, как только у них возникнет заинтересованность в этих институтах⁴⁹. Подобная тенденция к возникновению ассоциаций для удовлетворения нужд общественных групп особенно очевидна в сфере экономики.

Несомненно существуют причины для преобладания ассоциаций, выросших из экономических институтов... Можно найти целый ряд нарушений и срывов, вытекающих из утопичной попытки (как ее называет Поланьи) создать полностью саморегулирующуюся рыночную систему. Подобные попытки заключались в политике, манипулирующей фиктивными факторами - землей, трудом и капиталом, - так, как будто они реальные, игнорируя тот факт, что все они символизируют человека или хотя бы тесно с ним связаны, влияя на его благосостояние. Применение подобной политики неизбежно приводило к "страданиям" и "неполадкам" - безработице, резким колебаниям цены, потерям и т.п. Эти вывихи неизбежно порождали ассоциации - собственников, рабочих, фермеров - действующие через правительство для сглаживания и контроля за побочными продуктами этой системы посредством тарифов, субсидий, гарантированного минимума заработной платы, социальной страховки и т.п.

47 Ibid., p. 57

48 Ibid., p. 52, 55.

49 Ibid., p. 61. Трумэн также приводит уровень технического прогресса в современной промышленности в качестве аргумента, говорящего за преобладание экономических ассоциаций.

Затем Трумэн утверждает, что "страдание", "вывихи" и "неполадки" должны почти обязательно вылиться в *организованное* политическое давление. "Обделенные" группы, нуждающиеся в организации, в конечном итоге обязательно создадут ее. Однако эта позиция не всегда подтверждается практикой политической жизни. По теории Трумэна большее число ассоциаций должно формироваться в период промышленной революции (когда существует значительное число "страданий" и "неполадок"). Но, по его же словам, количество сформированных ассоциаций именно в последнее время стало наивысшим (хотя это было время процветания и стабильности)⁵⁰.

Кроме попытки доработать теорию Бенгли (добавив в нее объяснение того, почему нужды и интересы группы выльются в организованное политическое давление), Трумэн следовал каждому "вывиху" и повороту теории Бенгли. Он, как и Бенгли, игнорировал индивидуальные интересы; интересы группы, ее предпочтения и склонности, влияние группы являлись для него единственным значительным фактором⁵¹.

Трумэн не только разделял веру Бенгли в то, что только влиятельные группы определяют окончательное равновесное состояние социальной системы, но был, помимо всего прочего, значительно менее "квалифицирован" в своей вере, что такое групповое равновесие является справедливым и желаемым⁵². Можно проследить две основные причины одобрительной оценки политики влиятельных групп Трумэном. Во-первых, он полагал, что наиболее влиятельные группы станут слабее и менее сплоченными, если начнут требовать от общества слишком

⁵⁰ Ibid, pp. 55, 60. Согласно теории Трумэна, главные британские профсоюзы должны были зародиться в период Промышленной Революции, а не в относительно спокойный период второй половины XIX века, а американские профсоюзы должны были особенно быстро расти в период значительных промышленных изменений после Гражданской войны или же с 1929 по 1993 год, а не во время (или между) двух Мировых войн. Понятно, что правовые рамки также являлись одним из влияющих на профсоюзы факторов; например, британские профсоюзы находились вне закона во время Промышленной Революции. Также понятно, что Трумэн был прав, уверяя, что недовольство и недовольность наиболее сильны в периоды экономических неполадок; это же утверждение можно найти в моей работе "Rapid Growth as a Destabilizing Force," *Journal of Economic History*, XXIII (December 1963), 529-552. Проблема теории Трумэна заключается в том, что он считал экономические нужды причиной возникновения организованных групп, что не подтверждается фактами.

⁵¹ Трумэн также оставался верным своему учителю в попытке игнорировать всепоглощающий социальный или национальный интерес. "При разработке политики группы мы не должны опираться на всеобъемлющий интерес, потому что таковой не существует." p. 51.

⁵² Совсем необязательно результат деятельности влиятельных групп окажется менее желаемым, даже если равновесный баланс власти множества влиятельных групп удержит каждую из них "на линии". Если такая система и работала в условиях абсолютной справедливости по отношению к каждой из групп, она все равно оставалась бы неэффективной. Если каждая из отраслей трактуется в государственной политике с одинаковой степенью предпочтительности благодаря лоббированию, то экономика будет функционировать менее эффективно, а каждая группа будет "беднее", чем в случае, когда не было бы гарантировано удовлетворение ни одного из интересов (или лишь несколько)

много, так как члены этих групп частично являются участниками групп с другими интересами, в результате чего будут против чрезмерных требований. Фабриканты, добывающиеся тарифных скидок, также являются потребителями, прихожанами и т.п., поэтому если ассоциация промышленников зайдет слишком далеко, то "столкнет" часть своих участников⁵³. Во-вторых, существуют так называемые "потенциальные группы", которые реально будут организованы для борьбы с группами, чьи особые интересы "сильно вырвались вперед"⁵⁴. Если бы ассоциация промышленников добилась слишком высоких тарифов, то, по-видимому, ассоциация потребителей стала бы лоббировать в противовес ей. А само существование потенциальных групп и страх, что они смогут организовать, не дают уже организованным группам требовать слишком многого.

Таким образом, лишь одновременное частичное членство в группах с разными интересами и наличие неорганизованных интересов (и потенциальных групп) включены в число аргументов в пользу того, что государственная деятельность является продуктом деятельности влиятельных групп... Утверждать, что деятельность сильных влиятельных групп представляет угрозу представительному правительству, без учета его отношений и способности влиять на распространенные потенциальные группы - это делать выводы из недостаточных данных и на основе неполной схемы политического процесса⁵⁵.

Профессор Трумэн был настолько уверен в общем благотворном влиянии группового давления, что оставил все попытки улучшить правовую систему и систему лоббирования⁵⁶.

групп. Соответственно, рациональная политика не может проистекать из серии разрозненных *ad hoc* уступок группам различных интересов. По данному вопросу см. Peter H. Odegard, "A group Basis of Politics: A New Name for an Ancient Myth," *Western Political Quarterly*, XI (September 1958), 700.

⁵³ Truman, pp. 506-516.

⁵⁴ Эта идея сейчас признается настолько широко, что она даже заложена в учебники без необходимого объяснения. См. James MacGregor Burns and James Walter Peltason, *Government by the People*, 4th ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1960), pp. 310-311.

⁵⁵ Truman, pp. 515-516.

⁵⁶ Трумэн развивает идею прямого представительства различных экономических интересов в "социальном парламенте". При этом он отделяет свою точку зрения от точки зрения Коммонса (который при всей своей вере в действенность влиятельных групп, ратовал за выборы представителей от групп различных интересов), так же как и от других гильдианских социалистов и корпоративистов. По поводу профессионального представительства в парламенте Трумэн пишет: "Такое предложение бессмысленно... потому что показывает, как легко можно неправильно понять политический процесс". Существует множество недостатков системы профессионального представительства, и

D. Логика теории групп

Существует некоторое несоответствие в логике рассуждений Коммонса, Бентли, Трумэна, Латэма и некоторых ученых плюралистов и корпоративистов, которые делали особый акцент на влиянии различных экономических групп. Многие из этих влиятельных ученых, особенно Бентли, Трумэн и Латэм считали не требующим доказательства тот факт, что большие экономические группы, работающие на свой экономический интерес, являются безусловной основой политического процесса. Время от времени они подтверждали существование групп, организованных на какой-либо другой основе, чем собственные экономические цели, однако, тем не менее, эгоистические экономические группы всегда играли наибольшую роль в их трудах⁵⁷. Профессор Латэм наиболее ясно выразил эту точку зрения; для него эгоизм, собственный интерес - важный, если не доминирующий фактор даже в группах духовной и филантропической направленности.

Группы организуются для самовыражения и обеспечения гарантий для членов, составляющих их. Даже там, где группа носит характер благотворительной ассоциации, и ее деятельность посвящена улучшению материального и духовного благосостояния людей, не являющихся ее членами, - миссионерские организации, например, - работа по достижению этой цели, деятельность организации - средство, благодаря которому ее члены осуществляют самовыражение. Филантропические организации, занимающиеся благотворительной помощью, часто со злобой относятся к агентствам, работающим в этом же направлении. Советы обществ социальной помощи в больших городах часто известны злобной враждой между собой за престиж и общественное признание (являющихся способом самовыражения и обеспечения гарантий своим членам)⁵⁸.

Если группы, или по крайней мере экономические группы, часто заинтересованы в первую очередь в их собственном благосостоянии, то это исключительно из-за того, что индивиды в этих группах в первую очередь озабочены собственным благосостоянием. Итак, "теоретики групп", как мы увидели в результате приведенных здесь рассуждений, связали себя, обычно неявно, а иногда и открыто, идеей, что по крайней мере в экономических группах эгоистическое поведение вполне

профессор Трумэн прав, подчеркивая данный факт. Однако остается вопрос, прав ли он, заявляя, что при любой институциональной структуре нужды всех групп общества будут выливаться в эффективное политическое давление и соответствующую правительственную политику. Подобный же комментарий можно отнести и к справедливости политики, проводимой благодаря положению равновесия, достигнутого влиятельными группами; благодаря чему Трумэн относился негативно к регулированию системы лоббирования, конституционным реформам и т.д. (См. Truman, pp. 524-535.)

57 Truman, pp. 58-61; Bentley, pp. 210, 226-227, 462; Latham, p. 17.

58 Latham, pp. 28-29.

распространено. Вряд ли можно с большой долей уверенности утверждать, что плюралисты-аналитики видели положительные результаты деятельности влиятельных групп и вовсе не из-за предположения, что индивиды всегда альтруистически относятся друг к другу, а скорее потому, что они думали, что различные группы стремятся поддержать друг друга в случае какой-либо проблемы для сохранения баланса власти между ними.

Здесь тогда появляются логические ошибки в трактовке экономических групп плюралистами-аналитиками. Обычно они считали не требует доказательства тот факт, что такие группы будут действовать для защиты или продвижения своих групповых интересов, как не требующий доказательства факт, что индивиды в этих группах также должны быть озабочены своими индивидуальными экономическими интересами. Но если индивиды в любой большой группе заинтересованы в своем собственном благосостоянии, они не будут добровольно идти на какие-либо жертвы для содействия группе в достижении ее политических (общественных или коллективных) целей. Часто группы, которые должны быть организованы с точки зрения плюралистов-аналитиков не независимо от того, имеют ли эти группы какие-либо причины или стимулы для объединения, являются латентными группами.

Хотя в относительно небольших группах ("привилегированных" или "промежуточных") индивиды могут добровольно организоваться для достижения своих общих целей, это не соответствует действительности в больших или латентных группах. Отсюда следует, что аналитические плюралисты, "теоретики групп", строили свою теорию вокруг логического несоответствия. Они предполагали, что, если у группы имеются какие-то причины или стимулы для организации с целью продвижения общих интересов, рациональные индивиды в этой группе также имеют причину или стимул для поддержания этой организации, работающей в их общих интересах. Но это логически неверно, по крайней мере для больших, латентных групп с экономическими интересами.

Однако его социологическая теория добровольных ассоциаций неудовлетворительна. Она базируется на ошибочном предположении, что большие группы могут организоваться и получать поддержку так же легко, как и малые группы, преобладавшие в примитивном обществе. В предыдущих главах было показано, что это предположение не верно логически и, более того, не соответствует действительности. Благодаря разнице между малыми (привилегированными и средними) и большими (латентными) группами нет причин полагать (как это сделал Трумэн), что с возникновением проблем, которые не в состоянии решить первичные малые группы, будут возникать большие добровольные ассоциации, чтобы заниматься этими проблемами.

Различие между привилегированными и промежуточными группами, с одной стороны, и латентными группами, с другой, также опровергает утверждение плюралистов, что чрезмерные требования

одной влиятельной группы столкнутся с требованиями другой, в результате чего установится справедливое равновесие. Так как малые группы могут часто организовываться и действовать добровольно для поддержки своих общественных интересов, а большие обычно нет, итог политической борьбы для различных групп будет неодинаков. Политиками и журналистами уже давно было обнаружено, что малые группы "особых интересов" обладают непропорциональной властью. В некотором роде слишком эмоционально окрашенный и тенденциозный язык, которым подобные люди делают этот вывод, не должен затмевать для ученых факт, что это утверждение содержит очень важный элемент. Небольшая олигополистическая отрасль, добывающая тарифных или налоговых лазеек, иногда достигает своей цели, даже если при этом страдает все остальное население. Меньшие группы, привилегированные и промежуточные, часто подавляют большие латентные группы, которые считаются доминирующими в демократическом обществе. Привилегированные и средние группы часто побеждают численно превосходящие их силы больших или латентных групп, так как первые обычно организованы и активны, а последние - неорганизованы и неактивны. Более высокую степень организованности и активности малых групп нетрудно проиллюстрировать; В.О. Кей в своем стандартном учебнике пишет: "работа лобби электроэнергетиков постоянно на виду; однако бросается в глаза бездействие лоббистов потребителей этой монополистической услуги"⁵⁹.

Противоречие теории аналитического плюрализма фактам политической жизни общества несколько скрашивается тем, что они уделяют особое внимание потенциальным группам (которые неорганизованы и неактивны). Обычно аналитические плюралисты (особенно профессор Трумэн) подчеркивают влияние группы, которая, даже будучи неорганизованной и неактивной, может и обязательно организуется и будет действовать, если возникнет серьезная угроза ее интересам. Дело в том, что политики знают, что если интересы какой-либо группы ущемляются, то она начинает действовать против своих врагов. Поэтому политики будут принимать во внимание потенциальные группы почти в той же мере, что и уже действующие. Это утверждение с трудом поддается эмпирической проверке, так как в случае, если потенциальная группа не начинает действовать, аналитические плюралисты могут сказать, что на самом деле ущерб ее интересам незначителен или вообще не существовало никакого общего интереса.

Соответственно, аналитические плюралисты имеют тенденцию преуменьшать важность формальной организации и других очевидных атрибутов группового действия. "Организация - это только индикатор уровня или степени взаимодействия"⁶⁰. Бентли не отводит организации

⁵⁹ V.O. Key, Jr., *Politics, Parties, and Pressure Groups*, 4th ed. (New York: Crowell, 1958), p. 166.

⁶⁰ Truman, p. 36.

даже такую роль⁶¹; он сравнивал формальную организацию с пением, которым в прошлом сопровождалось вступление солдат в бой: это всего лишь "механизм", придуманный в целях поднятия духа группы, который оказывает незначительный эффект на общий результат⁶². Однако не дает ли сравнение дисциплинированной, координируемой армии и никем не руководимой толпы лучший пример различия между организованной и неорганизованной группой? Реальные политики часто подчеркивают важность "организации" и власть "машины". Они вряд ли будут думать о "лоббировании" без "лобби". Авторы учебников по политологии обсуждают достижения организованных влиятельных групп, однако они находят лишь немного специфических примеров влияния неорганизованных групп⁶³.

Однако даже если аналитические плюралисты были бы правы, подчеркивая влияние "потенциальных" групп и преуменьшая значение организации, их теория оставалась бы неадекватной действительности до тех пор, пока они не показали бы, как ущемление интересов большой группы может обеспечить достаточные стимулы для того, чтобы индивиды данной группы стали жертвовать своими личными интересами ради достижения групповых целей. Они должны показать, почему индивид большой латентной группы будет добровольно поддерживать цели всей группы, если его поддержка не является решающей, и он получит выгоду не зависимо от того, принимает участие в деятельности группы или нет. Теоретики группы не дают логичных ответов на этот вопрос. Их ссылка на "потенциальные" группы и недостаточное внимание к организации смягчают контраст между их теоретическими выводами и фактами, однако они не могут скрыть то, что их теория, по крайней мере по отношению к большим группам, логически противоречива.

Это утверждение, направленное против аналитических плюралистов, также относится и к интересному мнению Дж. Р. Коммонса, что лобби влиятельных групп в Вашингтоне являются более "представительными", чем Конгресс, избранный по территориальному признаку⁶⁴. Этот аргумент также наносит удар, хотя и не разрушает, некоторые положения "философских" плюралистов и защитников корпоративной организации общества. Упомянутые в начале этой главы философские плюралисты и корпоративисты сильно отличаются

⁶¹ Bentley, pp. 434-446 и 463-464.

⁶² Там же., p. 442.

⁶³ См., например, Кей, pp. 21-177.

⁶⁴ Представленная в этой книге теория никаким образом не ослабляет (а может даже усиливает) идею, высказанную Коммонсом и некоторыми другими корпоративистами, что в парламент должны входить представители от каждой экономической группы. В той мере, в которой теория показывает неравенство представления различных групп в парламенте по территориальному признаку, она может использоваться для защиты профессионального или социального парламента. Однако эта теория разрушает идею корпоративистов, что профессиональные группы обычно имеют тенденцию формировать корпоративные организации вследствие некоего спонтанного единства, заключенного в них.

друг от друга, и никакая критика не может в равной степени относиться к тем и к другим. Их разнообразные теории настолько всеобъемлющи, что данная работа может разъяснить только некоторые их части. Однако в моей работе указывается на слабость аргументации утверждений философских плюралистов и корпоративистов, что частные организации, представляющие различные профессиональные и отраслевые группы, будут опираться на устойчивую базу "естественного единства интересов и функции" этих групп и смогут "спонтанно и добровольно" организоваться без какого-либо принуждения, свойственного государству. Естественно, идея плюралистов о том, что частная группа может быть гармоничной и добровольной, даже если она достаточно велика (и обеспечивает коллективную услугу), и, таким образом, противопоставляет себя принудительному государству, ошибочна, как бы не были ценны другие аспекты их теории.

Предложенное плюралистами мнение, что частные организации возникают спонтанно и добровольно в ответ на нужды, веру и интересы различных групп, в определенном смысле сходно с аспектами теории анархизма. Многие анархисты верили, что после свержения существующего репрессивного, эксплуататорского государства его заменит новое, добровольное и естественное единство. По словам Бакунина, "политическое единство государства - фикция ... оно искусственно производит разногласия там, где без вмешательства государства, возникло бы жизнеспособное единство"⁶⁵. Он продолжает: "когда исчезнут государства, жизненное, плодотворное, полезное единство регионов, также как и наций, ... посредством свободных федераций снизу проявит себя во всем своем величии, не божественном, но человеческом"⁶⁶. По словам князя Кропоткина, ведущего мыслителя-анархиста, естественное чувство кооперации людей друг с другом для "взаимной помощи" обеспечит развитие спонтанного и естественного порядка после замены государства анархизмом. "Софизмы мышления, - говорит Кропоткин, - не могут сопротивляться чувству взаимопомощи"⁶⁷.

Мысль анархистов, что в отсутствии угнетающего государства его место займет естественное и спонтанное единство, теперь рассматривается как очевидная и безнадежная крайность. Однако последовательная критика анархизма должна обрушиваться и на всех тех, кто заявляет, что большие группы при необходимости добровольно организуют влиятельную группу для давления на государство или профсоюз для давления на работодателя. Бенгли, Трумэн, Коммонс, Латэм и множество плюралистов и корпоративистов могут обвиняться в

"анархическом заблуждении" точно так же, как и сами анархисты. Анархисты полагали, что сразу после свержения государства возникнет необходимость (или мотив) для организованного или координируемого взаимодействия, что является свидетельством скорого появления такой организации и действия группы. Почему же тогда добровольная поддержка рабочими профсоюзов и организация большой группой влиятельного лобби для защиты своих интересов в правительстве более вероятны?

Плюралистическая теория влиятельных групп из-за ее непоследовательности и анархического заблуждения неудовлетворительна. "Теория групп", в основном изучающая влиятельные группы, неверна, по крайней мере, по отношению к большим группам. Поэтому, видимо, существует необходимость в создании новой теории. Именно этому и будет посвящена следующая глава.

⁶⁵ Mikhail F. Bakunin, *Bakunin: Scientific Anarchism*, ed. G. P. Maximoff (Glencoe, Ill.: Free Press, 1953), p. 272.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 273, также pp. 259, 293-300. См. также Paul Eltzbacher, *Anarchism*, trans. Steven T. Byington (New York: Libertarian Book Club, 1960).

⁶⁷ P. Kropotkin, *Mutual Aid, A Factor of Evolution*, rev. ed. (London: William Heinemann, 1904), p. 277.

ТЕОРИИ “ПОБОЧНОГО ПРОДУКТА” И “ОСОБОГО ИНТЕРЕСА”

А. Теория “побочного продукта” больших влиятельных групп

Если у индивидов большой группы нет достаточного стимула для организации лобби с целью получить коллективную выгоду, то как тогда можно объяснить существование организованных больших групп? Хотя многие группы общих интересов, такие как потребители, конторские служащие, мигрирующие сельско-хозяйственные рабочие, не организованы¹, другие большие группы, такие как союзы рабочих, фермеров и докторов, обладают, по крайней мере, хоть какой-то степенью организации. Сам факт, что существует множество групп, которые, вопреки необходимости, не организованы, в определенной степени противоречит “теории групп” аналитических плюралистов; но, с другой стороны, тот факт, что некоторые большие группы все-таки были организованы, кажется противоречащим теории “латентных групп”, предложенной в данной работе.

Однако организованные большие экономические группы в отличие от неорганизованных имеют такую общую черту, которая подтверждает теорию латентных групп, изложенную в данной работе. И потому необходима дальнейшая разработка нашей теории групп.

Итак, общая черта больших экономических групп с сильными лоббирующими организациями - это то, что они организованы и для выполнения некоей *другой* задачи. Большие и влиятельные экономические лобби являются побочным продуктом организации, приобретающей силу и поддержку благодаря осуществлению ею других функций в добавление к лоббированию для получения коллективных благ.

Лобби больших экономических групп - это побочный продукт организаций, обладающих способностью “мобилизовать” латентную

группу с помощью “избирательных мотивов”. Такими “избирательными мотивами” могут пользоваться только те организации, которые либо (1) обладают достаточной властью и возможностью для принуждения, либо (2) обладают источником позитивных стимулов, чтобы предложить их индивидам латентной группы.

Чисто политическая организация, то есть организация, осуществляющая только лоббирующую функцию, совершенно очевидно, не может легальным путем принудить индивидов стать ее участниками. Партия или любая другая чисто политическая организация, обладающая возможностью принудительного членства, была бы довольно необычным явлением в демократической политической системе. Однако если организация по каким-либо неполитическим причинам и благодаря некой другой функции, которую она осуществляет, справедливо добилась принудительного членства или благодаря этой другой функции она добилась необходимой власти, чтобы сделать членство принудительным, то она сможет заполучить необходимые ресурсы для поддержания лобби. Таким образом, лобби становится побочным продуктом какой-либо функции, осуществляемой организацией, которая дает ей возможность сделать членство принудительным.

Организация, занимающаяся только лоббированием для обеспечения коллективного блага какой-либо большой группе, не обладает источником поощрений или позитивной избирательной мотивацией, благодаря которой она могла бы привлечь своих потенциальных членов. Только та организация, которая одновременно предлагает частные (или неколлективные) товары или обеспечивает социальные выгоды своим участникам, может иметь такие позитивные стимулы². Только такая организация смогла бы предложить “в нагрузку” к неколлективному благу благо общественное, что стимулировало бы

² Экономическая организация на совершенно конкурентном рынке в момент равновесия, не обладающая особым конкурентным преимуществом, которое принесло бы ей значительную “ренту”, не получит прибыли или других свободных источников, которые она могла бы использовать как избирательную мотивацию для лобби. Несмотря на это, существует множество организаций, которые обладают дополнительными источниками, которые они могут использовать для создания избирательной мотивации. Прежде всего, потому что хоть сколько-нибудь монополизированные рынки встречаются гораздо чаще, чем рынки совершенной конкуренции. Во-вторых, часто можно заметить взаимодополняемость экономической и политической деятельности организации. Политический отдел организации может добиться снижения налогов или другой государственной политики благоприятствования для экономического отдела; хорошая репутация, завоеванная политическим отделом, может также помочь и экономическому отделу. По тем же причинам организация может стать источником получения “излишка”, который будет использован на создание избирательной мотивации. Организация, выполняющая одновременно политические и экономические (или социальные) функции и обладающая “излишками” для создания избирательной мотивации, в определенных случаях может поддерживать уровень членства и политическое влияние, даже если руководство этой организации использует политическую или экономическую власть для достижения иной цели, чем желают ее члены, так как участниками этой организации будут, благодаря избирательной мотивации продолжать членство в ней, даже если они не согласны с

¹ “Когда исследуется список таких организаций, в глаза бросается то, что эта система очень мала. Ранг организованных, идентифицируемых, известных групп до удивления низок; нельзя в них найти ничего универсального.” Е. Е. Schattschneider, *The Semi-Sovereign People* (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1960), p. 30.

рационального индивида к несению издержек по получению коллективного блага³. Поэтому существует множество организаций, осуществляющих как лоббирующие, так и экономические функции, или социальные и лоббирующие, или даже все три функции одновременно⁴. Таким образом, в дополнении к лоббизму больших групп, основанных на принуждении, существует лоббизм, ассоциирующийся с предложением неколлективной или частной выгоды любому потенциальному участнику, соглашающемуся взять на себя часть издержек по лоббированию для получения коллективного блага.

Теория побочного продукта влиятельных групп применима только к большой или латентной группе. Она *не должна* применяться к привилегированным или промежуточным группам, потому что те могут создать лобби без использования *избирательных* мотивов, как это показано в Главе I. Она применима именно к латентным группам, так как индивид такой группы не имеет достаточных стимулов добровольно жертвовать своим временем и деньгами для помощи какой-либо организации в получении коллективного блага; он один не способен оказать решающего влияния на исход борьбы за добывание коллективного блага, но если это благо будет добыто благодаря усилиям других членов группы, то данный индивид все равно сможет использовать это благо в своих целях. Поэтому он окажет поддержку лоббистской организации, созданной для добывания коллективного блага, только если (1) его принуждают платить взнос в лоббистскую организацию или (2) он должен поддержать эту группу для получения некоторой неколлективной выгоды. Только при условии выполнения одного или двух этих условий будет реализована потенциальная политическая власть латентной группы.

В этой главе я постараюсь показать, как большие экономические влиятельные группы в США могут быть объяснены с точки зрения теории побочного продукта. В ней я попытаюсь доказать, что основные

проводимой руководством политикой. Этот факт помогает объяснить, почему множество лоббирующих организаций занимают позицию, чуждую по духу их участникам, а также почему продолжают существовать те организации, чьи лидеры преследуют собственные интересы за счет организации.

3 Условием будет: превышение выгоды от получения коллективного или неколлективного блага над издержками по его добыванию на величину, превышающую взнос индивида в лоббирующий отдел организации. Иначе такая "обязательная" продажа будет недостаточной для привлечения индивидов в организацию. Заметим, что в сноске 72 на с. 46, избирательные мотивы обладали более высокой ценностью, чем доля индивида в издержках по получению коллективного блага.

4 Организация, лоббирующая обеспечение коллективного блага для большой группы, могла бы получить избирательную мотивацию, лоббируя обеспечение неколлективного блага, такого как исключение некоторых индивидов из общего правила или закона (или благоприятная интерпретация закона) или покровительство некоторым из них, и т.д. Дело не в том, что организация должна обязательно быть политической, экономической или социальной (хотя так оно обычно и происходит), а в том, что организация, не обладающая возможностью к принуждению, должна предложить своим потенциальным участникам неколлективное или избирательное благо (или выгоду).

виды больших экономических лоббистских организаций - профсоюзы, фермерские организации и другие профессиональные организации - получают поддержку, главным образом, благодаря тому, что они осуществляют не только лоббирование, но и другие функции. Я также попытаюсь доказать, что профсоюзы являются доминирующей политической силой благодаря тому, что они имеют дело не только с рабочими, но и с работодателями, которых можно заставить нанимать на работу только членов профсоюза; фермерские организации обретают своих членов в основном через фермерские кооперативы и правительственные агентства; профессиональные ассоциации для привлечения индивидов в свою организацию полагаются частично на принуждение в различных его формах и, частично, на обеспечение неколлективных услуг для своих членов. И, наконец, я попытаюсь доказать, что многие организации, представляющие отрасли с небольшим числом фирм, могут быть объяснены с точки зрения теории "особых интересов", базирующейся на особой возможности малых групп к организованному действию.

В. Трудовые (профсоюзные) лобби

Профсоюз, возможно, является наиболее важным типом организации влиятельных групп и, соответственно, заслуженно занимает первое место в любой дискуссии по поводу большой лоббистской организации. Хотя противники профсоюзов явно преувеличивают, заявляя, что кандидаты от демократических партий в промышленных штатах - это всего лишь марионетки в руках лидеров профсоюзов, вполне понятно, что демократы в таких районах дружески расположены к профсоюзам, а республиканцы обычно трактуют профсоюзы как основной источник "вражеской силы". Членство в АФТ/КПП в несколько раз выше, чем в любой другой лоббистской организации. Более того, профессиональные союзы разработали впечатляющую организационную схему, адекватную такому большому количеству их участников: в США существует около 60-70 тысяч местных профсоюзных комитетов⁵. Лидеры профсоюзов заявляли, что могут повлиять на 25 миллионов голосующих⁶. Их чисто политические расходы измеряются в миллионах долларов⁷. На выборах в 1958 г. некоторые кандидаты прошли в конгресс за счет большого числа голосов рабочих, полученных в индустриальных штатах, обещанием бороться за "право на груд", содержащееся в их предвыборных программах. Демократическая партия штата Мичиган вышла из кризиса благодаря росту профсоюзной

⁵ V. O. Key, *Politics, Parties and Pressure Groups*, 4th ed. (New York: Crowell, 1958), p. 62.

⁶ Dayton David McKean, *Party and Pressure Politics* (Boston: Houghton Mifflin, 1949), p. 464.

⁷ Например, *ibid.*, pp. 475-476.

организации штата⁸. Около 200 деятелей профсоюза стали делегатами или альтернативными делегатами на Демократический национальный конвент 1952 г.⁹ Позднее Самнер Сликтер утверждал, что “американская экономика - это лейбористская экономика или, по крайней мере, быстро становится таковой.” Этим он хотел сказать, что “рабочая сила - наиболее влиятельная группа в обществе, а экономика работает в интересах этой группы в большей степени, чем в интересах любой другой”¹⁰. Возможно профессор Сликтер и ошибался, но только потому, что появились деловые, профессиональные и сельско-хозяйственные организации для противостояния тому, что они называли “избыточные требования труда”.

Вряд ли можно подвергать сомнению тот факт, что профсоюзы - это значительная политическая сила; точно так же вряд ли нужно ставить под вопрос утверждение, что политическая власть является побочным продуктом чисто промышленной деятельности, которую профсоюзы считают своей основной функцией. Как отмечалось в третьей главе, профсоюзы начали процветать и приобретать стабильность и власть только тогда, когда они начали сосредотачивать свое внимание на процессе заключения трудовых договоров с работодателями и отошли от политической ориентации ранних американских профсоюзов, когда они стали иметь дело с работодателями, которые были единственной силой, способной заставить рабочих вступить в профсоюз. Более того, трудно представить, каким образом профсоюзы смогли бы добиться и сохранить закрытые предприятия в такой демократической стране как США, если бы они являлись чисто политическими организациями. Профсоюзы стали играть важную роль в политической борьбе лишь через некоторое время после того, как они перестали считать политическую власть своей основной целью. Отнюдь не столь существенное, как думают, воздействие оказал Акт Вагнера, который облегчил процесс организации союза с принудительным членством и привел к наибольшему за всю историю членству в профсоюзах, хотя он и был введен в действие до того как профсоюзы начали играть важную роль в политической жизни страны. Опыт Великобритании также показывает, что демократическое общество часто с готовностью принимает принудительный характер членства в организациях, вовлеченных в заключение трудовых договоров, но не желает мириться с автоматическим (в любой степени) членством в политической организации. Хотя, что было разъяснено в третьей главе, в Британии долгое время считалось естественным, что член профсоюза не может работать вместе с рабочими, не являющимися его членами, и шла жесточайшая полемика по поводу того, должны или нет члены профсоюза автоматически становиться членом Лейбористской партии. (Между прочим членство большинства рабочих в этой партии являются

“побочным продуктом” деятельности профсоюзов; все рабочие, за исключением небольшого меньшинства, входят в лейбористскую партию через профсоюзы)¹¹. Если справедливо утверждение, что демократическая нация не согласится с принудительным членством в чисто политической организации, а принуждение является существенным фактором для поддержания стабильного рабочего движения любого масштаба, тогда политическую власть союзов можно считать побочным продуктом их неполитической деятельности.

С. Профессиональные лобби

Многие из критиков принудительного характера “юнионизированного труда” сами принадлежат к профессиональным организациям, существование которых зависят от принуждения в не меньшей степени, чем существование профсоюзов. Многие организации, представляющие такие престижные и процветающие профессии, как юриспруденция и медицина, дотянулись до запретного плода, называемого “принудительное членство”. На самом деле, наблюдается всеобъемлющая тенденция к принуждению в профессиональных организациях вообще. Франсес Деланси писал, что “наблюдается тенденция к формированию профессиональных гильдий”¹². Эту же тенденцию заметили многие другие ученые, в том числе В.О. Кей: “Характеристикой политики профессиональных ассоциаций может быть предпринимаемая ими попытка создания системы гильдий, если и не в их традиционной форме, то, по крайней мере, по существу”¹³. А.С. Грант утверждал, что “гильдии вернулись, а их цели те же, что и в Средние Века”¹⁴. Гильдия как форма организации часто фактически используется не только традиционными и давно изученными профессиями, но и предпринимателями, парикмахерами, косметологами, водопроводчиками, оптиками и другими группами, заинтересованными в поддержании своего профессионального статуса¹⁵. Создание “гильдейской” формы организации вполне очевидно для теории побочного продукта больших влиятельных групп, так как принудительное членство всегда было “первым правилом” системы

¹¹ B. C. Roberts, *Trade Union Government and Administration in Great Britain* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956), pp. 369-380 and 551-553; G. D. H. Cole, *A Short History of the British Working Class Movement, 1789-1947*, new ed. (London: George Allen & Unwin, 1948), pp. 296-299, 310-315, 423-424; Charles Mowat, *Britain Between the Wars* (Chicago: University of Chicago Press, 1955), pp. 336-337; и Martin Harrison, *Trade Unions and the Labour Party Since 1945* (London: Ruskin House, George Allen & Unwin, 1960), *passim*.

¹² Frances Priscilla DeLancey, *The Licensing of Professions in West Virginia* (Chicago: Foundation Press, 1938), p. 140.

¹³ Кей, p. 136

¹⁴ J. A. C. Grant, “The Gild Returns to America,” *Journal of Politics*, IV (August 1942), 316.

¹⁵ Grant, “The Gild Returns to America, II” *ibid.*, IV (November 1942), 463-476.

⁸ Кей, p. 73

⁹ *Ibid.*

¹⁰ Sumner H. Slichter, *The American Economy* (New York: Alfred A. Knopf, 1950), p. 7.

гильдий¹⁶.

Саморегулирующаяся гильдия с принудительным членством достигла своего наивысшего развития в виде множества государственных ассоциаций адвокатов. Большинство государственных законодательных органов вынуждены были требовать, чтобы *по закону каждый практикующий адвокат являлся членом государственной ассоциации адвокатов*¹⁷. Такие ассоциации адвокатов являются закрытыми организациями, насаждаемыми правительством и поэтому ставшими предметом зависти любого профсоюза.

Современные профессиональные ассоциации или гильдии напоминают "миниатюрные правительства"¹⁸. Они "обладают всеми видами власти, обычно присущими правительству"¹⁹. Правительства государств часто предоставляют профессиональным союзам власть для их самоуправления (и, в некоторой степени, для управления их клиентурой) и дисциплинирования любых представителей этой профессии, не поддерживающих "этические" стандарты, которые надлежит поддерживать. Отсюда следует, что, даже когда членство в ассоциации не является законодательным требованием, у индивида сохраняется стимул поддерживать членство в профессиональной ассоциации.

Выгоды сохранения членства и хороших отношений с профессиональными ассоциациями могут быть проиллюстрированы, например, тем фактом, что посчитали нецелесообразным обнародовать имя врача, который написал в комитет конгресса, что "центральная организация АМА (Американская медицинская ассоциация) в Чикаго не имеет представления о том, что хочет средний доктор от своих пациентов"²⁰. Оливер Гарсо, автор классической работы об Американской медицинской ассоциации, утверждал, что "непокорный" врач находящийся в "сложных отношениях" с организованной медициной, может столкнуться с "настоящей экономической угрозой"²¹. Когда в 1945 г. АМА заблокировала программу Денверского городского совета для Денверского Госпиталя, член Денверского совета, согласно журналу *Time*, был вынужден заявить: "Никто не может прикоснуться к Американской медицинской ассоциации"²².

Роль принуждения в АМА, даже в его самых мягких формах, возможно менее важна как источник членства, чем неколлективные

¹⁶ Первое утверждение Гранта (Август 1942), p. 304.

¹⁷ M. Louise Rutherford, *The Influence of the American Bar Association on Public Opinion and Legislation* (Philadelphia, 1937), pp. 32-34; McKean, p. 568.

¹⁸ Grant (August 1942), 324.

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ U. S. Congress, House Committee on Interstate and Foreign Commerce, 83d Cong., 2d Sess., *Health Inquiry*, Part 7 (1954), p. 2230, процитировано в Key, p. 139.

²¹ Oliver Garceau, *The Political Life of the American Medical Association* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1941), pp. 95, 103.

²² *Time* (Feb. 19, 1945), p. 53, процитировано в McKean, p. 564.

блага, которые организация обеспечивает для своих членов. По словам Гарсо, существует "одна формальная услуга, предоставляемая обществом, без которой врач редко может обойтись, защита от преступной небрежности врача при лечении больного стала первейшим требованием к частной практике"²³. Один врач, основав кооперативный госпиталь и потеряв членство в медицинском обществе, обнаружил, что он не только лишился шанса быть оправданным благодаря свидетельству его коллег при неблагоприятном исходе лечения, но и потерял свою страховку²⁴. Множество технических публикаций Американской медицинской ассоциации, также как и публикации государственных и местных медицинских обществ, побуждают врача присоединиться к организованной медицине. АМА публикует не только свой журнал, но и множество других периодических изданий в области различных медицинских специальностей. С XIX века журнал АМА привлекал внимание докторов²⁵. Важность этого факта может быть показана на примере

²³ Garceau, p. 103.

²⁴ *Ibid.*, p. 104. Врачи, не входящие в медицинское общество, по крайней мере, сейчас могут получать страховку от неудачного исхода лечения, хотя и платят взнос по более высокой ставке. Ребен Кессел, изучающий экономику медицины, описывает ситуацию следующим образом:

"Местные медицинские общества играют решающую роль в защите своих членов от случаев неудачного исхода лечения. Врачи, замеченные в неудачной врачебной практике, подвергаются суду своих коллег в частной юридической системе организованной медицины. Если их признают невиновными, то члены местного медицинского общества могут выступать экспертными свидетелями защиты в процессе против врача, обвиненного в профессиональной непригодности.

Нет необходимости говорить, что подобные услуги не доступны для истцов. Из-за такой монополии на услуги экспертных свидетелей и тесной коалиции членов общества медиков при защите обвиняемых в неудачной врачебной практике, успешное судебное преследование в случаях врачебной ошибки оказывается сложнореализуемым.

С другой стороны, для врачей, являющихся *persona non grata* по отношению к организованной медицине, все оказывается совершенно иначе. Экспертные свидетели из рядов организованных медиков с готовностью выступают на стороне истца, а не обвиняемого. Таким образом, позиция истца по отношению к медику, не состоящему в обществе, оказывается несравнимо устойчивее, чем его позиция по отношению к члену медицинского общества. Неудивительно, что издержки страхования от случаев неудачного лечения оказываются значительно выше для тех медиков, которые не состоят в АМА. Некоторые из них не могут получить такую страховку по какой бы то ни было цене."

"Такой контроль над больницами, осуществляемый АМА, использовался, чтобы заставить их следовать Резолюции Мундта. Эта резолюция советует госпиталям, которые имеют сертификат для проведения внутренней практики, нанимать персонал, состоящий только из членов местных медицинских обществ. Результатом этого контроля над госпиталями, осуществляемого АМА, является то, что членство в местных медицинских обществах - это вопрос огромной важности для практикующих врачей. Отсутствие членства подразумевает неспособность быть нанятым в персонал больницы."

Кессель утверждает, что доктор, не являющийся членом общества медиков, может испытывать сложности с набором персонала. См.: Reuben Kessel, "Price Discrimination in Medicine", *Journal of Law and Economics*, I (October 1958), 2-53, особенно 30-31 and 44-45.

²⁵ Garceau, p. 15

исследования, проведенного в штате Мичиган, которое показало, что 89% врачей получали журнал АМА, 70% читали журналы государственных медицинских обществ и лишь *менее 30% читали другую литературу по медицине*²⁶. Более того, журнал АМА был "основным источником денежных доходов организации"²⁷. По утверждению Гарсо, значительную часть дохода ассоциация получает благодаря рекламной компании лекарств - и реклама помогает компаниям-производителям получать разрешение АМА на производство этих лекарств²⁸. Конференции АМА и составляющих ее организаций также предоставляют необходимую врачам техническую информацию и, таким образом, создавая для своих членов "прямую прибыль в виде образования"²⁹ за их инвестиции в виде членского взноса в общество.

В двух словах, обеспечивая поддержку в случае врачебной ошибки, публикуя медицинские журналы, проводя научно-практические конференции, АМА предлагает своим членам (и в том числе потенциальным) определенные избирательные неколлективные выгоды. Эти выгоды, в отличие от политических достижений организации, могут не достаться медикам, не являющимся членами АМА, что обеспечивает стимул для вступления в организацию.

АМА привлекает своих членов за счет принуждения и частично благодаря неколлективным выгодам. АМА не смогла бы воспользоваться ни силой принуждения, ни продажей неколлективных выгод, если бы она была только лоббирующей организацией. Следовательно, впечатляющая власть АМА и местных групп, которые ее составляют, - это побочный продукт неполитической деятельности этой организации.

Интересно было бы ответить на вопрос, почему организация профессоров колледжа не могла бы получить подобных преимуществ? Возможно, наиболее важный фактор - представители академических профессий создают общества, которые не зависят от политических ассоциаций³⁰. Если бы Американская ассоциация преподавателей университетов могла бы узурпировать функции научного сообщества, то она опередила бы АМА. Если бы подписка на научные журналы и

26 Ibid, p. 99

27 Ibid, p. 16

28 Ibid, p. 89

29 Ibid, p. 66

30 "Между ААПУ и АМА существует важное структурное различие. АМА осуществляет две функции полезные для врачей, входящих в ассоциацию: в добавок к защите и продвижению их экономических интересов, она оказывает услуги научной организации. Например, она публикует научные журналы, стандартизирует медикаменты, не рекомендует к употреблению вредные лекарства, проводит конференции. ААПУ всего лишь профсоюз преподавателей колледжей. В поисках "научных" услуг ее члены обращаются к профессиональным организациям, отвечающим их области интересов. Melvin Lurie, "Professors, Physician, and Unionism," *AAUP Bulletin*, XLVIII (September 1962), 274.

присутствия на конференциях научного общества были бы ограничены членами ААПУ, преподаватели смогли бы организовать действительно сильный союз, как, например, это сделали медики. Если ААПУ публиковала бы столько технических журналов, сколько их публикует АМА, тогда почти каждый сотрудник факультета захотел бы присоединиться к ней; и членство в ААПУ значительно возросло бы по сравнению с настоящим моментом³¹, и как, возможно, возросли бы членские взносы и активность участников этой организации.

D. Теория "особого интереса" и деловое лобби

Деловое сообщество является той частью общества, которая обладает наибольшим числом лобби, работающих в его интересах. Индекс лоббирования³², индекс организаций и индивидов, заполнивших отчеты по Акту о лоббировании 1946 и 1949 гг., показывает, что, не учитывая индейские племена, 825 из 1247 лоббистских организаций представляли бизнес³³. Если мы посмотрим на оглавление *Энциклопедии ассоциации* то увидим, что "Торговые, деловые и коммерческие организации" вместе с "Торговой палатой" занимают в 10 раз больше страниц, чем, например "Общественные благотворительные организации"³⁴. Большинство работ, посвященных этому вопросу единогласны в этом. "Деловой характер системы давления", согласно Шаттшнейдеру, "доказывается почти любым доступным списком"³⁵. Такая высокая степень организованности бизнесменов особенно интересна потому, что большинство других групп очень плохо организованы: только единицы - представители нации негров - являются членами Национальной ассоциации помощи цветным; только 1/1600 от 1% потребителей присоединились к Лиге потребителей; "только 6% американцев-водителей" стали членами Американской автомобильной ассоциации, и только "15% ветеранов" входят в Американский легион³⁶. Некоторые исследователи считают, что "среди

31 На январь 1965 года ААПУ насчитывала 66645 членов. *AAUP Bulletin*, XLVIII (September 1962), 274.

32 U. S. Congress, House, Select Committee on Lobbying Activities, *Lobby Index*, 1946-49, Report No. 3197, 81st Con., 2d Sess., 1950, H.R. 298.

33 Schattschneider, *Semi-Sovereign People* (note 1, above), p. 30.

34 *Encyclopedia of Associations*, 3rd ed. (Detroit: Gale Research Co.), 1, 3. См. также U.S. Department of Commerce, *Directory of Trade Associations* (Washington, 1956), p. iii; в добавление см. W. J. Donald, *Trade Associations* (New York: McGraw-Hill, 1933); Benjamin S. Kirsh, *Trade Associations in Law and Business* (New York: Central Book Co., 1938); Clarence I. Bonnett, *Employers' Associations in the United States* (New York: Macmillan, 1922) и *History of Employers' Associations in the United States* (New York: Vantage Press, 1956); и Trade Association Division, Chamber of Commerce of the United States, "Association Activities" (Washington, 1955), mimeo.

35 Schattschneider, *Semi-Sovereign People*, p. 31.

36 Ibid, pp. 35-36.

множества организованных групп, имеющих офисы в столице, трудно найти такую, чьи интересы были бы представлены более полно, чем интересы американских промышленников”³⁷. Бернс и Пелтасон утверждают, что “союзы бизнесменов являются наиболее разнообразными и многочисленными”³⁸. В.О.Кей полагает, что “почти каждое направление промышленной и коммерческой деятельности имеет свою ассоциацию”³⁹. Кей подчеркивает и особую власть, которой обладают ассоциации бизнесменов в Америке: “Власть, завоеванная деловыми кругами в американской политической жизни, может озадачить человека с демократическими взглядами: сравнительно небольшое меньшинство обладает громадной властью”⁴⁰.

Число и влияние лоббирующих организаций, представляющих американский бизнес, действительно удивляет, поскольку американская демократия зиждется на правиле большинства. До сих пор не было предложено адекватное объяснение этой огромной власти, которой обладают различные части делового сообщества, несмотря на их малочисленность. Можно обнаружить много довольно неопределенных, даже мистических обобщений по поводу власти бизнеса и имущественных интересов, однако они обычно не объясняют, почему именно эти группы обладают подобным влиянием в демократическом обществе, всего лишь утверждая, что подобные группы всегда обладают таким влиянием, как будто это само собой разумеющийся факт. “В отсутствии вооруженных сил, - говорит Чарльз А. Биард, перефразируя Дэниэля Уэбстера, - политическая власть естественным образом переходит в руки крупных политических собственников”⁴¹. Но почему? Почему такой порядок является “естественным” в демократическом обществе, основанном на правиле большинства? Такого рода заявления могут указать нам на идеологию автора, но никак не на причину явления.

Высокий уровень организованности интересов бизнеса, а также власть деловых кругов могут в значительной степени являться следствием разделенности делового сообщества на ряд “отраслей” (обычно олигополистических), каждая из которых состоит только из небольшого числа фирм. Обычно число фирм в каждой отрасли может составить “привилегированную” группу и редко оказывается больше “средней” группы, поэтому такие отрасли оказываются достаточно малы, чтобы добровольно организоваться и обеспечить себя активным лобби, обладающим политической властью, которая “естественным образом”

³⁷ Washington: Brookings Institution, 1929, p.78: комментарий E.Pendleton Herring по поводу представительства групп в Конгрессе. Цитата взята из McKean, pp.485-486.

³⁸ James MacGregor Burns and Jack Walter Peltason, *Government by the People*, 4th ed. (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1960), p. 293.

³⁹ Key, p.96.

⁴⁰ Ibid., p.83.

⁴¹ Charles A. Beard, *The Economic Basis of Politics* (New York: Alfred A. Knopf, 1945), p. 103; см. также McKean, p. 482.

переходит в руки тех, кто контролирует деловую активность и имущество страны. Тогда как почти все профессиональные группы состоят из тысяч рабочих и почти все подразделения сельского хозяйства включают тысячи людей, интересы бизнеса представлены в виде групп или отраслей олигополистического размера. Следовательно, трудовые, профессиональные и сельскохозяйственные интересы страны представлены большими латентными группами, которые могут организоваться и эффективно действовать только, когда их латентная власть кристаллизована организацией, которая будет обладать политической властью лишь как побочным продуктом другой деятельности; а интересы бизнеса, наоборот, могут добровольно и прямо организовываться и действовать в общих для них целях без подобной помощи. Рабочие, потребители, работники умственного труда, фермеры и т.д. могут организовываться только при особых обстоятельствах, тогда как интересы бизнеса организовываются, практически, как правило⁴².

Политические преимущества небольших групп, состоящих из больших единиц, имеют отношение к вопросу “особых интересов.” Как говорилось в 5-ой главе, можно найти некоторое объяснение тому, что “особые интересы” небольших групп побеждают интересы “всех людей”. Иногда контраст между “особыми интересами” и “желанием всех людей” - это ничто иное, как удобный риторический выход для политиков и журналистов. Однако на практике действительно оказывается, что организованные интересы малых групп побеждают неорганизованные и незащищенные интересы больших групп. Относительно малая группа или отрасль может добиться налоговых или тарифных скидок за счет миллионов потребителей или налогоплательщиков и вопреки правилу большинства. Таково отличие привилегированных и промежуточных групп от больших латентных.

Основной тип организации, представляющей интересы бизнеса, - это торговая ассоциация; нетрудно показать, насколько узкими и особыми являются интересы, представленные такой ассоциацией. Профессор Шаттнайдер говорит о том, насколько невелико членство в большинстве торговых ассоциаций:

Из 421 торговой ассоциации (относящейся к металлургическим

⁴² Преимущество группы, состоящей из небольшого количества больших единиц, можно проиллюстрировать на примере очень большой фирмы, обладающей уникальными политическими интересами. Такая фирма является “группой одного”, то есть аналогом монополии или монополии. Когда фирма заинтересована в уникальном изменении законодательства или административной базы, возможность того, что она будет действовать в своих интересах очень велика. Такая фирма находится в более благоприятных условиях, чем даже привилегированная группа; начинают действовать обычные рыночные законы: рынок эволюционирует. Вашингтон считается призраком многочисленных адвокатов, бывших специальных лиц и конгрессменов, которые стараются помочь индивидуальному бизнесу получить желаемое от правительства. Эти услуги обеспечиваются задаром. В эту аферу политики не вовлекаются коллективные блага; здесь существует неформальная, теневая система цен.

отраслям), состоящей в реестре Национальных ассоциаций США, 153 состоят из менее чем 20-ти человек. Среднее членство в торговых организациях находилось между 24 и 50. Приблизительно такой же уровень членства был в организациях деревообрабатывающей, мебельной и целлюлозно-бумажной отраслях промышленности, где 37.3% ассоциаций, состоящих в реестре, имеют менее 20-ти членов, а среднее членство находится между 25 и 50.

Такая же ситуация характерна практически для всех остальных отраслей промышленности⁴³.

По словам Шатшнайдера, "влиятельная политика - это, по существу, политика малых групп"⁴⁴. В.О.Кей утверждает, что "эффективное" членство, то есть количество членов, которые несут подавляющую часть издержек, в этих торговых ассоциациях часто оказывается значительно меньше, чем можно было предположить, "в более чем половине из них 50% издержек несет горстка участников"⁴⁵.

Торговые ассоциации обычно достаточно малы, что оказывается основной причиной их реального существования. Многие из этих ассоциаций черпают дополнительную силу благодаря тому, что обеспечивают ряд неколлективных услуг для своих членов в дополнение к функции лоббирования. Они обеспечивают эти неколлективные или необщественные блага также, как и множество "неделовых" организаций, поэтому они получают не только преимущества небольшой организации, но и все дополнительные возможности, которые доступны другим организациям для обеспечения неколлективных благ в целях привлечения новых членов. Многие торговые ассоциации распространяют торговую статистику, предлагают оценку кредитоспособности, помогают собирать векселя, обеспечивают техническую информацию и консультационные услуги и т.п. Мерло Фэйнсод и Линкольн Гордон указывают на 17 различных функций, осуществляемых торговыми ассоциациями в дополнение к их политическим или лоббирующим обязанностям⁴⁶. Поэтому торговая ассоциация предлагает дополнительную мотивацию потенциальным ее участникам.

Диспропорциональная власть "особых интересов" или конкретных интересов бизнеса не должна восприниматься как абсолютное подтверждение того, что все деловое сообщество обычно обладает диспропорциональной властью по отношению к организованному труду, профессиональным или фермерским организациям. Хотя определенные

⁴³ Schattschneider, *Semi-Sovereign People*, p. 32.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 35.

⁴⁵ Кей, p.96.

⁴⁶ Merle Fainsod and Lincoln Gordon, *Government and the American Economy*, rev. ed. (New York: W. W. Norton, 1948), pp. 529-530. E.Pendleton в *Group Representation before Congress*, p. 98, описывает различные функции торговых ассоциаций: "Торговые ассоциации процветают благодаря своим достоинствам. Существует множество причин, по которым кооперация оказывается необходимой и экономической; такой клиринговый дом, как торговая ассоциация кажется очень желательным".

отрасли обычно обладают большой властью в решении вопросов, касающихся их особых интересов, из этого необязательно следует, что деловому сообществу в целом предоставлена такая же власть при решении вопросов национального масштаба: деловое сообщество организовано совсем не так, как отдельные составляющие ее отрасли. Деловое сообщество в целом вовсе не является малой привилегированной группой, наоборот, оно носит характер большой латентной группы. Поэтому оно сталкивается с теми же проблемами, что и другие части общества.

Существуют две основные организации, представляющие интересы делового сообщества в целом - Национальная ассоциация производителей и Торгово-промышленная палата США, и они довольно ярко иллюстрируют вышесказанное. Ни одна не обладает непропорционально большой властью по отношению к профсоюзам, АМА, или Американской федеральной фермерской ассоциации.

Торгово-промышленная палата США - это всего-навсего "федерация федераций"⁴⁷. Ее основными участниками являются многочисленные местные торгово-промышленные палаты и подобные им организации по всей стране. Местные палаты обычно являются малыми группами, которые могут организованно действовать с относительной легкостью. Они становятся очень привлекательны для своих потенциальных участников из-за того, что предоставляют возможность для встреч бизнесменов и обмена информацией. Торгово-промышленная палата США построена на таких местных организациях по принципу федерации, однако в процессе "федерирования" теряется значительная часть ее силы. Национальная организация представляет широкий спектр информационных и организационных услуг местным палатам, однако ее индивидуальный участник и даже отдельная местная торгово-промышленная палата - по сути лишь индивидуальные единицы латентной группы. Они не могут внести решающий вклад в успех национальной организации. Некоторые большие деловые организации могут выиграть или потерять от каких-либо достижений национальной организации настолько много, что они считают возможным внести значительный вклад в эту организацию, поэтому Торгово-промышленная палата (ТПП) США продает индивидуальные членские места таким деловым организациям⁴⁸. Деньги, приобретенные за счет продажи членства, а также определенные федеральные связи с местными палатами, дают ТПП США определенную власть, но отнюдь не диспропорционально большую.

Национальная ассоциация промышленников (НАП) также состоит из нескольких малых групп. Но на самом деле, она основана на одной единственной малой группе очень крупных производителей. Хотя обычно в НАП входят несколько тысяч предприятий, она поддерживается и

⁴⁷ Burns and Peltason, p. 293.

⁴⁸ McKean, p. 486.

контролируется горсткой действительно крупных участников. По словам Дэйтона МакКина: "президентом ассоциации обычно становится небольшой промышленник очень консервативных взглядов, который занимает этот пост год или два. Президенты гигантских корпораций, доминирующих в ассоциации, поскольку они обеспечивают фонды, за счет которых действует ассоциация, никогда не становятся президентами самой ассоциации. Около 5 % членов ассоциации обеспечивают ее более чем половиной всех средств"⁴⁹. 0.8 % членов НАП контролировали 63% директората⁵⁰. И хотя крупные промышленники дали возможность НАП тратить 5.5 миллионов долларов в год на "политические нужды",⁵¹ они составляют малую группу и, без сомнения, обладают большей властью, чем организации, представляющие трудовые, профессиональные и фермерские интересы. Однако НАП не удалось предотвратить ряд мер, которым она противостояла, а ее поддержка иногда считается "медвежьей услугой"⁵².

Деловое сообщество в целом, будучи большой, латентной группой, не является полностью организованным. Существуют две структуры, призванные заниматься его интересами, которые получают слишком много поддержки от малой группы гигантского бизнеса; но при этом они не получают прямой поддержки от делового сообщества в целом. Малая группа обладает властью при решении вопросов, касающихся определенной отрасли, так как в этом случае она оказывается единственной организованной силой, однако она теряет свои преимущества в вопросах, касающихся нации в целом, когда необходимо принимать в расчет трудовые организации и другие организованные группы. По этой причине деловое сообщество не становится уникальной по своей эффективности влиятельной группой.

Утверждение, что индивидуальные отраслевые группы "особых интересов" обладают диспропорционально большой властью, несмотря на то, что деловое сообщество в целом такой власти не имеет, во многом соответствует наметившимся в настоящее время тенденциям развития. Действительно оказывается, что частные особые интересы выражаются в налоговых скидках, льготных тарифах, особых правилах налогообложения, благоприятной регламентирующей политике и т.п., но деловое сообщество в целом отнюдь не преуспело в своей попытке остановить тенденцию к доминированию политики, направленной на повышение общего благосостояния и введение прогрессивного налогообложения.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 489; Robert A. Brady, *Business as a System of Power* (New York: Columbia University Press, 1943), pp. 211-212.

⁵⁰ Alfred S. Cleveland, "NAM: Spokesman for Industry?" *Harvard Business Review*, XXVI (May 1948), 353-371.

⁵¹ Key, p.100.

⁵² R. W. Gable, "NAM: Influential Lobby or Kiss of Death?" *Journal of Politics*, XV (1953), 253-273.

Е. Содействие правительства политическому давлению

Больше всего поражает то, что в США существовало так мало фермерских организаций. Фермеры никогда не были хорошо организованы, за исключением, наверное, последних лет. А те организации, которые все-таки создавались, обычно оказывались нестабильными. Много фермерских организаций "пришло и ушло", но лишь несколько "пришло и осталось".

Не существовало ни одной сколько-нибудь значительной и просуществовавшей долгое время фермерской организации или лобби до окончания Гражданской войны⁵³, хотя фермеры составляли самую большую группу американского населения. Первая стоящая упоминания организация - Ассоциация фермеров, защитников сельского хозяйства - была основана в 1867 году, и в течение первых лет существования распространилась по всей стране⁵⁴. Очень скоро она приобрела внушительное количество членов и значительную власть. Однако Ассоциация вскоре распалась, почти также быстро, как и создалась. И в 1880 году она уже не оказывала значительного влияния на политику страны⁵⁵. Ассоциация фермеров существует до сих пор (правда в нее входит совсем небольшое число участников), но она никогда уже не возвращала себе власть и славу прежних дней. На самом деле, стремительный развал Ассоциации повлиял "и на ее членов, и на сам дух" организации, и с тех пор она стала избегать противостояния по экономическим и политическим вопросам. Она стала общественной организацией, которая больше не является агрессивной, влиятельной или лоббистской группой, хотя и проводит в небольших масштабах лоббирующую политику⁵⁶.

Значительным достижением Ассоциации является уже то, что она вообще возникла в условиях, когда создавалось такое количество разнообразных фермерских организаций. Фермерские альянсы, Движение "Гринбэк", Движение "Фри Сильвер", Сельскохозяйственное движение, "Популизм", "Равенство", "Братья свободы" и другие подобные организации умерли через несколько лет после своего рождения⁵⁷, что было обычной практикой.

⁵³ Fred A. Shannon, *American Farmers' Movements* (Princeton, N.J.: D. Van Nostrand, 1957), pp. 8-48.

⁵⁴ *Ibid.*, pp. 54-57; Charles M. Gardner, *The Grange - Friend of the Farmer* (Washington, D.C.: National Grange, 1949), pp. 3-12.

⁵⁵ Solon J. Buck, *The Agrarian Crusade* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1920), pp. 60-76.

⁵⁶ Gardner, *passim*; David Lindstrom, *American Farmers' and Rural Organizations* (Champaign, Ill.: Garrard Press, 1948), p. 177.

⁵⁷ Carl C. Taylor, *The Farmers' Movement, 1620-1920* (New York: American Book Co., 1953), *passim*.

Однако есть и исключения, как, например, Союз фермеров и Фермерский комитет, хотя и эти организации сталкивались с определенными трудностями. Более старый Союз фермеров был основан в 1902 году⁵⁸. В течение первых нескольких лет существования он приобрел значительное количество членов на Юге США. Однако эта организация потеряла большую часть своих участников во время Первой Мировой войны⁵⁹. Она возводилась уже в штатах Великих равнин в межвоенные годы, но сумела приобрести лишь незначительное количество членов. В конце 1930-х - начале 1940-х Союз стал получать поддержку в штате Миссури, откуда он и до сих пор черпает свою силу⁶⁰.

Фермерский комитет, являющийся в настоящее время крупнейшей фермерской организацией, единственной, имеющей общенациональный статус, с самого начала отличалось от других фермерских организаций. Прежде всего потому, что он был создан правительством. Актом Смита-Левера 1914 года устанавливалось, что федеральное правительство разделит со штатами издержки, связанные с программами по обеспечению фермеров информацией о развитии методов ведения сельского хозяйства, полученной сельскохозяйственными колледжами и экспериментальными станциями; это была так называемая программа "окружных агентов"⁶¹. Правительства штатов решили, что округа не получат правительственных денег для своих агентов до тех пор, пока не появятся ассоциации фермеров, что будет свидетельством необходимости получения информации о новых методах в сельском хозяйстве. Такие окружные ассоциации стали называться "Фермерскими комитетами"⁶². Они являются прародителями движения Фермерских комитетов, которое существует и по сей день. На самом деле существовала горстка местных Фермерских комитетов еще до того, как началась государственная программа содействия окружным агентствам⁶³, однако их было так мало и они были настолько незначительны, что не оказывали сколько-нибудь серьезного влияния; кроме того, они также создавались с целью обеспечения фермеров информацией о развитии сельскохозяйственных методов⁶⁴.

Расходы государственных фондов на так называемую "работу по расширению" окружных агентств, значительно возросли во время Первой мировой войны, поэтому число местных Фермерских комитетов возросло *pari passu*. Они обычно под руководством окружного агента,

⁵⁸ Theodore Saloutos, *Farmer Movements in the South, 1865-1933* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1960), pp. 184-212.

⁵⁹ Lindstrom, p. 208; Taylor, pp. 335-364.

⁶⁰ Key, p. 43; Theodore Saloutos and John D. Hicks, *Agricultural Discontent in the Middle West, 1900-39* (Madison: University of Wisconsin Press, 1951), pp. 219-254.

⁶¹ Gladys L. Baker, *The County Agent* (Chicago: University of Chicago Press, 1939), pp. 36-40.

⁶² *Ibid.*, p. 16.

⁶³ Orville Merton Kile, *The Farm Bureau Movement* (New York: Macmillan, 1921), pp. 94-112.

⁶⁴ *Ibid.*, pp. 94-112.

который обязан был поддерживать Фермерские комитеты, если он не хотел лишиться работы, в скором времени сформировали Фермерские комитеты штатов; а эти, в свою очередь, в 1919 году сформировали национальную организацию: Американскую федерацию фермерских комитетов⁶⁵.

До настоящего времени эта Федерация представляла из себя, во-первых, квази-официальную организацию, возникшую в ответ на правительственное финансовое стимулирование, и, во-вторых, организацию, обеспечивающую индивидуализированные или неколлективные блага для своих членов. Второе особенно важно. Фермер, вошедший в окружной Фермерский комитет, получал техническую помощь и образование; его сразу вносили в список по распространению технической литературы, тогда как фермеру, не вошедшему в комитет, не предоставлялась подобная услуга. Для фермера был создан особый стимул к вступлению в комитет. Взносы, которые ему приходилось платить, оказывались инвестициями (и, возможно, хорошими инвестициями) в сельскохозяйственное образование и развитие методов ведения хозяйства.

Под воздействием стимулов, возникших при увеличении государственных расходов на "расширение" масштабов этой работы, быстро возросло членство в окружных Фермерских комитетах и Фермерских комитетах штатов, и, соответственно, в Американской федерации фермерских комитетов. К 1921 году в федерации состояло 468 000 человек⁶⁶. Однако за следующий год членство значительно снизилось и продолжало снижаться до 1933 года, когда оно составило только 163 000 человек⁶⁷.

Спад членства в комитете происходил несмотря на рост предоставляемых фермерам услуг⁶⁸. Фермерский комитет брал на себя все новые функции. Он помог создать сильный "фермерский блок" и способствовало принятию законодательства, наиболее популярного среди фермеров. В то же время с помощью окружных агентов он способствовал созданию ряда организаций для направления сбережений в сельское хозяйство. Почему же тогда происходил спад членства в комитетах? Ответ заключается в том, что комитеты, взяв на себя эти новые функции, увеличили конкуренцию между политическими и деловыми организациями, уже занимавшимися теми же вопросами. В результате оказалось, что Фермерский комитет стал влиятельной группой и, одновременно, кооперативной деловой организацией, финансируемой из общественных фондов. Ситуация была настолько аномальной, что это вызвало негативную реакцию. И привело к принятию Закона Тру-

⁶⁵ *Ibid.*, pp. 113-123; Grant McConnell, *The Decline of Agrarian Democracy* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1953), pp. 44-54.

⁶⁶ McConnell, p. 185.

⁶⁷ *Ibid.*, p. 185.

⁶⁸ Kile, *Farm Bureau Movement*, *passim*.

Ховарда, который ограничил возможность окружного агента работать на Фермерский комитет или на его членов⁶⁹. Окружному агенту больше не разрешалось "создавать фермерские комитеты или подобные организации, проводить кампании по привлечению членов в комитеты, получать взносы, содержать их фонды, издавать литературу фермерского комитета" и т.п.⁷⁰ Были также ограничены возможные субсидии правительства, направленные на поддержание Фермерских комитетов, хотя они и не прекратились совсем. Окружные агенты продолжали помогать, однако они делали это все менее регулярно и менее открыто⁷¹.

Видимо, именно это ограничение помощи, которую окружной агент мог оказывать Фермерским комитетам, сказалось на спаде членства. Фермерам, не входящим в Фермерские комитеты, стало легче получать техническую помощь окружного агента, а Фермерским комитетам становилось все труднее добиваться субсидируемых правительством услуг этого окружного агента; поэтому стимулы к вхождению в организацию значительно снизились.

Такой спад членства в Федерации фермерских комитетов несколько приостановился в 1933 году, когда администрация Рузвельта начала широкую программу помощи сельскому хозяйству на основе закона о сельскохозяйственном регулировании. Чтобы обеспечить данной программе быструю реализацию, правительство было вынуждено опираться на единственную административную систему национального масштаба, имевшую некоторый опыт в области сельского хозяйства, - Службу по расширению сельскохозяйственных площадей, у которой были свои агенты в каждом округе. Окружные агенты были обязаны реализовывать программы, контролируемые, сколько фермер может посадить, сколько он должен посеять и насколько большие субсидии он получает. Это благоприятно сказалось на Фермерских комитетах и увеличило число их участников⁷². И хотя шутка о том, что окружной агент посылает фермерам чеки с государственной помощью в тех же конвертах, что и уведомления о необходимости уплаты взносов в Фермерский комитет⁷³, безусловно лишь шутка, не возникает сомнения, окружной агент являлся каналом, посредством которого фермер получал государственную помощь, сельскохозяйственное образование, и для фермера было весьма целесообразно вступить в организацию окружного агента - Фермерский комитет. Именно в этот период Фермерские комитеты значительно увеличили количество своих членов, хотя им и не

⁶⁹ Orville Merton Kile, *The Farm Bureau Through Three Decades* (Baltimore: Waverly Press, 1948), pp. 110-111.

⁷⁰ Ibid., p.110.

⁷¹ William J. Block, *The Separation of the Farm Bureau and the Extension Service* (Urbana. Ill.: University of Illinois Press, 1960).

⁷² Ibid., pp. 15-16.

⁷³ Sam B. Hall, *The Truth About the Farm Bureau* (Golden, Colo.: Golden Bell Press, 1954), pp. 10-12.

удалось достигнуть уровня 1921 года⁷⁴.

В конце 1930-х годов Фермерский комитет потерял этот источник своего влияния. Первые несколько лет он тесно сотрудничал с администрацией Рузвельта и участвовал в сельскохозяйственной программе "Нового курса" в тесной кооперации с министром сельского хозяйства Генри Уоллесом, однако такое сотрудничество с течением времени становилось все более сложным. В скором времени администрация Рузвельта создала независимую административную систему для управления программой регулирования сельского хозяйства. Была создана новая федеральная иерархия, в каждом округе такой федеральной административной структуре помогали избранные фермерами представители. Они помогли реализации программы в округе и часть времени работали за государственную плату. Такая новая административная система не только ослабила позиции окружных агентов (и, соответственно, Фермерских комитетов), но и привела к созданию, при администрации Трумана, новой фермерской организации. Избранные фермерами представители постоянно контактировали с Департаментом сельского хозяйства; в скором времени эти представители вместе со своими друзьями и соседями стали создавать довольно сложные, но относительно влиятельные фермерские организации, часто в противовес Фермерским комитетам⁷⁵.

Г. Фермерские кооперативы и лобби*

Существует, по крайней мере, один штат, в котором Фермерский комитет разработал новые организационные принципы и добился наивысшего прогресса. Эти принципы, стали широко использоваться позднее, однако к сожалению, не анализировались и не объяснялись ни в одной из опубликованных работ; в результате, проблемы фермерских организаций в целом и Фермерских комитетов конкретно, часто трактовались неверно. В 30-е и 40-е годы Фермерский комитет штата Иллинойс набирал все больше и больше участников по сравнению с другими сельскохозяйственными штатами. В 1925 году Фермерский комитет Иллинойса (который, строго говоря, следует называть

⁷⁴ McConnell, p. 185.

⁷⁵ Разъяснение вопроса о взаимосвязи правительственных структур и агентств с лоббизмом можно найти у Charles M. Hardin, p. 153.

* Большая часть из того, что я намерен сказать в этом разделе, основана на сотнях интервью с лидерами и участниками Фермерского комитета и Союза фермеров и на подробном изучении некоторых документов и публикаций этих организаций, а также кооперативов и других деловых ассоциаций. Я считаю, что связь между фермерскими организациями и их ассоциациями никогда не объяснялась достаточно детально. Я планировал (и до сих пор надеюсь) написать более подробную работу по этому вопросу и поэтому провел детальное исследование по некоторым имеющим отношение к данной теме источникам.

“Сельскохозяйственная ассоциация штата Иллинойс”) насчитывал на 10% меньше членов, чем Фермерский комитет Айовы, однако уже в 1933 году - в 2 раза больше, и еще больше - в 1938⁷⁶.

Прогресс Фермерского комитета штата Иллинойс явился следствием широкой системы кооперативных бизнес организаций, которые он создал по всему штату. Однако это были не так называемые кооперативы “Рочдэйла”, наиболее часто встречавшиеся по всей стране, а новые кооперативы “Киркпатрика”, названные так в честь первого создателя - Дональда Киркпатрика, главного консультанта Сельскохозяйственной ассоциации Иллинойса⁷⁷. Кооперативы “Киркпатрика” в первую очередь отличались тем, что они находились под контролем юридически отдельной организации, а не своих непосредственных руководителей. Держателями всех акций кооператива, имеющих право голоса, а также акций совместных страховых компаний, связанных с Сельскохозяйственной ассоциацией Иллинойса, являются не ее руководители, а сама ассоциация - то есть политическая, лоббистская организация⁷⁸. Поэтому кооперативные маркетинговые, страховые и продовольственные компании, объединенные с Иллинойским Фермерским комитетом, управляются организацией, юридически полностью независимой и преследующей законодательные и лоббирующие, а не деловые или экономические цели, которые обычно присущи страховым компаниям и кооперативам. Эта система была построена таким образом, что коммерческие цели чисто экономических элементов системы всегда были подчинены политической части системы. В официальном памфлете по истории страховых компаний Фермерского комитета Иллинойса говорится, что “предусмотрительные люди создали такую систему контроля, которая навеки подчинила страховые компании родительской организации”⁷⁹.

Доказательство тому, что “политический элемент” в работе Фермерского комитета имеет важное значение, даже при рассмотрении управленческой или деловой стороны этого движения, можно обнаружить в том, что некоторым предприятиям не разрешено продавать свою продукцию тем, кто в данный момент не является (и не станет в

⁷⁶ Взято из недатированной статистики: “Членские взносы, уплаченные Американской федерации фермерских комитетов”, подготовленной Американской федерацией ФБ.

⁷⁷ Illinois Agricultural Association, *Guardians of Tomorrow*, недатированный памфлет опубликованный службой страхования IAA, p.10.

⁷⁸ “Business Services Developed,” *The Illinois Agricultural Association Record* (January 1941), pp. 34-42; Wilfred Shaw, “The Farm Bureau as Parent Organization” (недатированная рукопись, написанная Шоу - членом САП).

⁷⁹ *Guardians of Tomorrow*, pp. 8-9. Интересные комментарии, касающиеся Иллинойской сельскохозяйственной ассоциации см. Arthur Moore, *The Farmer and the Rest of Us* (Boston: Little, Brown, 1945), pp.80-98. Этот раздел книги был значительно улучшен благодаря критике В.Е.Хамилтона, директора исследовательского отделения Американской ассоциации фермерских комитетов, который тем не менее считает, что некоторые выводы, сделанные в ходе дискуссии, ошибочны.

будущем) членом данной политической организации. Это верно, в первую очередь, для совместных страховых компаний. Маркетинговые и продовольственные кооперативы, контролируемые Фермерским комитетом Иллинойса, будут заключать сделки с кем угодно, однако они никогда не будут платить “патронажный дивиденд” тем, кто не является членом Иллинойской сельскохозяйственной ассоциации. Это значит, что многие фермеры считают, что если они не присоединяются к Фермерским комитетам, они потеряют возможность получить “патронажные дивиденды” либо другие выгоды, значительно превышающие членские взносы в Фермерский комитет; поэтому желание остаться за рамками Фермерского комитета будет стоить им денег, а иногда - больших денег. Таким образом, взносы часто косвенным образом шли из дохода предприятий Фермерского комитета. Требование, чтобы прибыль от контроля за предприятиями Фермерского комитета должна доставаться только членам Фермерского комитета, поддерживается в интересах политической организации. Публикации о Фермерском комитете служат тому доказательством: “Выяснилась иная точка зрения на цели, которые преследовала ассоциация штата, предоставляя коммерческие услуги; основной целью было увеличение количества членов... Поэтому, говоря о возможности создания коммерческих услуг ассоциацией штата, можно предположить, что эти услуги будут предложены только членам Фермерского комитета”⁸⁰.

Кооператив “Киркпатрика” отличается от других кооперативов, во-первых, тем, что он находится под контролем лоббистской организации, и, во-вторых, тем, что выгоды от сделок с ними получают только участники этой лоббистской организации. Этот план Киркпатрика очень хорошо сработал в Иллинойсе. В последующие годы в число участников Иллинойской сельскохозяйственной ассоциации входил почти каждый фермер этого штата (также как и значительное число бизнесменов, не являющихся фермерами, но имеющих дело с фермерскими организациями). Иногда говорят (хотя, бесспорно, это сильное преувеличение), что в Иллинойсе невозможно быть фермером без опеки какого-нибудь агента Фермерского комитета, и не став для этого его членом. Деловые предприятия Фермерского комитета в Иллинойсе имеют очень широкую сферу деятельности⁸¹. К 1951 году Иллинойская фермерская продовольственная компания, будучи лишь одной из многих предприятий комитета, выплатила более 41.5 миллионов долларов “патронажных дивидендов”⁸². Другая компания Фермерского комитета Иллинойса - Окружная компания по взаимному страхованию от несчастных случаев - гарантировала страховые выплаты по 337000

⁸⁰ *Guardians of Tomorrow*, pp.5-6.

⁸¹ Illinois Agricultural Association, “The Farm Bureau Idea”, n.d., mimeo.; Illinois Farm Supply Co., *Men of Illinois Farm Supply Co., 1926-1951* (1951).

⁸² *Men of Illinois Supply Co., 1926-1951*. См. также Illinois Farm Supply Co., 32nd Annual Report, Chicago: Nov. 18, 1958.

полисам. Поскольку в штате просто не существовало столько фермеров,⁸³ то некоторые должны были иметь больше, чем один полис, держателями полисов являлись также и бизнесмены, не занимающиеся фермерством. Именно эти полисы привлекли в ассоциацию значительную часть фермеров штата. Поэтому членство в Иллинойской сельскохозяйственной ассоциации росло *pari passu* с ростом ее деловых дочерних компаний.

Успех деловых предприятий киркпатриковского типа в Иллинойсе вызвал волну подражаний со стороны Фермерских комитетов⁸⁴. Сейчас деловые организации Фермерских комитетов в том или ином виде действуют почти в каждом штате. Эти предприятия в целом (хотя не во всем) построены по шаблону подобных организаций Иллинойса. Они контролируются Фермерскими комитетами штатов, а выгоды от их деятельности получают только участники Фермерского комитета. Обычно они достаточно прибыльны, во многом благодаря льготному налогообложению кооперативов, однако это не единственная причина. Фермерский комитет создал огромное число компаний по страхованию автомобилей; эти компании, возможно, оказывались прибыльными потому, что большая часть их клиентуры состояла из сельских жителей, что уменьшало вероятность несчастных случаев, поскольку они реже использовали опасные дороги с интенсивным движением. Интересно отметить, что две самые большие компании по страхованию автомобилей, Государственная фермерская и Национальная, начали свою деятельность по продаже страховых полисов фермерам как дочерние компании Фермерского комитета⁸⁵.

В то время, когда киркпатриковский тип организаций использовался Фермерскими комитетами штатов по всей стране, членство в Фермерском комитете выросло во много раз. Американская федерация фермерских комитетов в 1933 году насчитывала 163 000 участников, в 1940 - 444 000, в 1944 - 828 000, в 1947 - 1 275 000, а с 1953 года - более полутора миллионов⁸⁶. Такой рост членства последовал за расширением масштабов деятельности деловых организаций, предоставляющих свои услуги участникам Фермерских комитетов. Американская федерация

⁸³ *Guardians of Tomorrow*, pp.5-6.

⁸⁴ Для оценки распространенности страховых компаний Фермерского комитета, см. American Agricultural Mutual Insurance Company, "Directory of State Farm Bureau Insurance Companies," March 25, 1959, mimeo., и "Summary of Insurance in Farm Bureau Companies," Oct. 1, 1948. (стр. 156).

⁸⁵ Murray D. Lincoln, *Vice President in Charge of Revolution* (New York: McGraw-Hill, 1960); Karl Schrißgiesser, *The Farmer from Meria: A Biography of George J. Mecherle and A History of the State Farm Insurance Companies* (New York: Random House, 1955).

⁸⁶ "Memberships Paic" (см. сноску 76 выше). Интересно, что в отличие от фермерских организаций, преуспевших в деле обеспечения своим членам неколлективных выгод, большинство профсоюзов оказались неспособны обеспечивать неколлективные выгоды посредством коммерческой деятельности на уровне, достаточном для поддержания их членства. Возможно главное объяснение этому состоит в том, что фермеры (а особенно,

фермерских комитетов в настоящее время обладает тем, что никогда не имела ни одна фермерская организация - значительным, стабильным, членством национального масштаба.

Размер и относительная стабильность Американской ассоциации фермерских комитетов стали результатом действия двух факторов. Во-первых, она долгое время была традиционным каналом, через который фермеры могли получить техническую помощь и образование от правительства; во-вторых, ассоциация контролирует значительное число деловых организаций, которые обычно предоставляют особые выгоды членам Фермерского комитета. Фермерский комитет является также лоббистской организацией - одной из самых больших в стране. Однако далеко не очевидно, что его лоббирующая деятельность принесла хоть какое-нибудь увеличение членства. Колебания количества участников Фермерского комитета нельзя объяснить какими-либо изменениями его политики в сфере законодательства или популярностью этой политики. Наоборот, оказывается, что Фермерский комитет рос наиболее быстрыми темпами в те периоды, когда, если верить результатам выборов, его политика была наименее популярной. Теория латентных групп предполагает, что лоббистская деятельность такой большой организации как Фермерский комитет не сможет обеспечить достаточного стимула для вступления рациональных индивидов в эту организацию, даже если они полностью согласны с проводимой ею политикой! Сила больших влиятельных групп - это побочный продукт их не политической деятельности. Лоббистская сила Фермерского комитета может рассматриваться как побочный продукт деятельности окружающих агентов, с одной стороны, и деловых организаций Фермерского комитета, с другой.

Однако Фермерский комитет не единственная фермерская организация, чье политическое влияние является побочным продуктом ее не политической деятельности. Фермерский союз, который до конца 30-х испытывал серьезные проблемы, теперь имеет большое число постоянных членов на Великих равнинах; он завоевал эту стабильность благодаря связанному с ним фермерским кооперативам и страховым компаниям. Фермерский союз спонсировал несколько компаний взаимного страхования, которые, как и страховые компании Фермерского комитета, имеют дело только с теми, кто является или собирался стать

крупные фермеры, которые вероятнее всего принадлежат к какой-либо фермерской организации) обладают особыми потребностями, связанными с сельскохозяйственным бизнесом, которые могут удовлетворить сельскохозяйственные кооперативы. Фермеры необходимы маркетинговые службы для продвижения его продукции, широкий набор сельскохозяйственного оборудования и материалов; что же касается промышленных рабочих, у них нет подобного специфического спроса. Другим фактором, который может объяснить указанное выше различие, является опыт фермеров по управлению своим хозяйством, который позволяет им руководить кооперативами более эффективно, чем это смогли бы сделать рабочие. Важно отметить, что профсоюзы, имеющие успешно функционирующие деловые предприятия, обычно представляли относительно высококвалифицированных работников.

участников политического движения союза. Также он имеет соглашения с большим числом сельскохозяйственных кооперативов, что еще больше увеличивает его влияние. Эти связанные с союзом кооперативы обычно предполагают членство типа "check off", то есть они просто вычитают членские взносы в Фермерский союз из патронажных дивидендов, которые получает фермер от участия в деятельности кооператива. Также эти кооперативы обычно отчисляют 5% от своих доходов в "Образовательный Фонд", созданный Фермерским союзом для лоббирования, организационной работы и т. п.⁸⁷

Благодаря социальным выгодам, которые "Грэйндж" (Ассоциация фермеров - [Прим. переводчика]) обеспечивал своим членам, и благодаря ограниченному характеру его лоббирующей деятельности, "Грэйндж" возможно меньше нуждается в деловых предприятиях, чем Фермерский комитет или Фермерский союз. Хотя "Грэйндж" также имеет целым ряд деловых организаций, и многие из них также обеспечивают стимулы для вступления в "Грэйндж"⁸⁸.

Существует лишь одна организация, которая попыталась не использовать деловые организации или правительственные агентства для привлечения участников. Это новая и небольшая организация - Национальная фермерская организация (НФО). Ее реклама гласит: "НФО страхует ваш доход вместо того, чтобы страховать вашу машину",⁸⁹ и поэтому подвергает скрытой критике деловую активность Фермерского комитета. Однако она столкнулась с целым рядом проблем, привлекая новых членов, и такая политика может быть изменена. Важно отметить, что НФО не сумела успешно провести "акции сдерживания" по ограждению поставок сельскохозяйственной продукции на рынок. Провал этих забастовок полностью согласуется с выводами теории латентных групп. Если бы действия НФО по увеличению цен на фермерскую продукцию путем изъятия части этой продукции из рыночного предложения оказались успешными без использования принуждения или избирательной мотивации, то пришлось бы отказаться от теории латентных групп.

⁸⁷ См. Mildred K. Stoltz, *This is Yours - The Montana Farmers Union and Its Cooperative Associates* (Minneapolis: Lund Press, n.d.); Harold V. Knight, *Grass Roots - The Story of the North-Dakota Farmers Union* (Jamestown, N.D.: North Dakota Farmers Union, 1947); Ross B. Talbot, "Agrarian Politics in the Northern Plains," неопубликованная дискуссия, University of Chicago.

⁸⁸ National Federation of Grange Mutual Insurance Companies, *Journal of Proceedings, Twenty-Sixth Annual Convention*, Sept. 12, 1960; письмо автору, написанное 2 августа 1961 года Шерманом К.Ивсом, Секретарем Национальной федерации взаимных страховых компаний "Грэйнджа". Замечания о влиянии кооперативов на членство в "Грэйндже" в начале 1870-х можно найти в George Cerny, "Cooperation in the Midwest in the Granger Era, 1869-75," *Agricultural History*, XXXVII (October 1963), 187-205. Статистику членства в основных фермерских организациях см. в Robert L. Tontz, "Membership of General Farmers' Organizations, United States, 1874-1960," *Agricultural History*, XXXVIII (July 1964), 143-156.

⁸⁹ *NFO Reporter*, I (November 1956), 3. См. также George Brandsberg, *The Two Sides in NFO's Battle* (Ames, Iowa: Iowa State University Press, 1964).

Г. "Неэкономические" лобби

Теория побочного продукта влиятельных групп, по всей видимости, может объяснить поведение лоббистских организаций, представляющих сельское хозяйство, также как и представляющих труд и определенные профессии. А в сочетании с теорией "особого интереса" малых лоббистских групп она помогает объяснить поведение организаций, представляющих интересы бизнеса. Поэтому теории, разрабатываемые в этом исследовании, применимы к основным экономическим влиятельным группам.

Хотя большинство лобби в Вашингтоне и все наиболее сильные лобби преследуют экономические цели, существуют лобби с социальными, политическими, религиозными или филантропическими задачами. Могут ли разработанные в этой книге теории применяться к любому из перечисленных типов лобби? Логично, что теория должна объяснить все типы лобби. Если данная теория всеобща, то она не должна логически ограничиваться каким-либо особым случаем. Она может быть применима там, где существуют рациональные индивиды, заинтересованные в достижении общей цели. Как показано во II главе, теория больших групп применима не только к ситуациям, в которых присутствует эгоистичное поведение, денежные или материальные интересы. Всеобщность теории очевидна, но, конечно, совершенно правы те, кто утверждает, что эта теория (как и любая другая) оказывается более подходящей в одном случае и менее подходящей - в другом. Потребовалось бы слишком много времени, чтобы детально исследовать любое из вышеперечисленных лобби с неэкономическими интересами. Очевидно, что данная теория представляет в новом свете некоторые важные социальные и политические организации, такие как, например, организации ветеранов, но не существует особой пользы в изучении неэкономических лобби.⁹⁰ Теория не уместна при изучении филантропических лобби (занимающихся продвижением интересов людей, не входящих в группу, непосредственно поддерживающую лобби)

⁹⁰ Организации ветеранов не являются ни экономическими, ни политическими. Их основные функции носят социальный характер, и они привлекают своих участников социальными выгодами, которые они предлагают в обмен на членство. Неоновые вывески во многих Американских городах свидетельствуют, что местные отделения организаций ветеранов создали бесчисленное множество клубов, таверн и танцевальных залов, которые открыты только для членов организации и их гостей. Вступая в организацию ветеранов, бывший участник войны получает не только услуги, предоставляемые клубом, но и чувство товарищества и признания среди остальных членов клуба. Любой, кто видел конвенцию Американского Легиона, знает, что легионеры отнюдь не все свое время проводят, обсуждая зло, творимое Организацией Объединенных Наций или размер пенсий ветеранов. Они также участвуют в парадах и другой развлекательной и общественной деятельности. Также Американский Легион предоставляет выгодные условия групповой страховки. Все эти социальные и другие выгоды предоставляются только членам Легиона; это селективные мотивы. Любые выгоды, предоставляемые ветеранам правительством благодаря лоббирующей деятельности Американского Легиона или организации

или религиозных лобби⁹¹. В филантропических и религиозных лобби отношения между целями и интересами индивидуального участника и целями и интересами организации в целом могут быть настолько сложными и неясными, что наша теория не сможет их объяснить⁹².

Теория, разработанная в данной книге, также не слишком подходит для анализа групп, характеризующихся низким уровнем рациональности (в том смысле, в каком я использовал это слово). Возьмем, например, случайную группу людей, продолжающих работать в своих организациях при полном отсутствии причин к этому. Такая любовь к труду не является рациональной, по крайней мере с точки зрения экономической перспективы, так как бесполезно жертвовать, если эта жертва по определению неэффективна. Говорить, что эта ситуация "безнадежна", в некотором смысле то же самое, что сказать, что она идеальна, так как ветеранов, воевавших за рубежом, наоборот, распространяются на всех ветеранов, независимо от того, присоединились они к организации или нет. Поэтому политическое влияние ветеранских лобби является побочным продуктом социальных и экономических услуг, предоставляемых организациями ветеранов.

⁹¹ Многие теоретики просто предполагают, что любое поведение индивида является рациональным (в любом контексте), в том смысле, в котором это слово используется в экономических моделях. Когда человек предпринимает какое-либо действие, считается, что он действует рационально в соответствии с неким "интересом", даже если это было филантропией, то есть индивид получает больше "полезности" (или достигает более высокой кривой безразличия), действуя филантропическим образом, а не каким-либо другим. Анализ, проведенный в этой книге, не требует таких всеобъемлющих и довольно сомнительных определений рациональности. Однако применение данной теории для некоторых неэкономических организаций может потребовать такого предположения о рациональном поведении.

Благотворительную организацию лучше всего анализировать в следующей интерпретации: индивид, внесший значительный вклад в благотворительную организацию, поступил подобным образом не из-за своей ошибочной веры в то, что его вклад заметно увеличит ресурсы благотворительности, а потому, что получил индивидуальное, неколлективное удовлетворение в форме чувства собственной значимости, морального долга или уважения. Когда все действия индивидов, даже благотворительность, считаются рациональными, тогда наша теория становится логически всеобъемлющей и не допускает эмпирических опровержений.

⁹² Религиозная организация, обещающая верующим особые выгоды, например, благоприятную реинкарнацию и наказание тем, кто не поддерживает церковь, также соответствует предложенной в этой книге теории. Пессимистическая концепция "первородного греха" человеческой природы существует во многих религиях и также соответствует нашей теории. Довольно легко объяснить логически некоторые религиозные лобби как побочный продукт организаций, обеспечивающих селективные мотивы своим участникам. Известная Антисалунная лига (против употребления спиртного - [прим. переводчика]), при такой интерпретации, является побочным продуктом первичной религиозной функции Протестантских церквей, которые, в свою очередь, обеспечивают Лиге всестороннюю поддержку. Хотя такой подход является логически корректным, он кажется не слишком полезным, так как игнорирует центральные моменты религиозной мотивации. По вопросу лоббирующей деятельности церкви см. Luke Ebersole, *Church Lobbying in the Nation's Capital* (New York: Macmillan, 1951). Об отношениях Антисалунной лиги с церковью см. Peter H. Odegard, *Pressure Politics* (New York: Columbia University Press, 1928).

попытка улучшить ситуацию не принесут положительных результатов. Существование групп индивидов, работающих над безнадежным делом, таким образом, вне компетенции данной теории (хотя малое число таких групп, предсказывается нашей теорией)⁹³.

Там, где основой для лоббирования является нерациональное или иррациональное поведение, возможно, следует обращаться скорее к психологии или социальной психологии, а не к экономике. Возможно, что подобная теория уже зарождается в виде концепции "массовых движений"⁹⁴ (которые, вообще-то, обычно массовыми не являются).

Поведение приверженцев этих "массовых движений" обычно объясняют их отчужденностью от общества⁹⁵. Такое отчуждение порождает психологический дискомфорт. Поддержка "массовых движений" может, таким образом, объясняться в терминах психологии, хотя психологический дискомфорт связан, в свою очередь, с различными характеристиками социальной структуры. Фанатичную преданность идеологии или лидеру, свойственную "массовым движениям", сравнивают с сумасшествием⁹⁶. Подобное воздействие наиболее часто встречается в периоды революций в нестабильных странах, тогда как в стабильных, хорошо организованных обществах пришел "конец идеологии"⁹⁷.

⁹³ Возможно в неэкономических группах уровень рациональности (по крайней мере, в том случае, в котором это слово используется в экономической науке) меньше, чем в экономических. Легко определяемые грани и объективные стандарты успеха и провала в экономической жизни, возможно, развивают рациональные способности в большей степени, чем неэкономическая деятельность. Поэтому разработанная здесь теория в целом лучше подходит к экономическим, чем к неэкономическим группам. См.: Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 4th ed. (London: George Allen & Unwin, 1954), pp. 122-123. См. также Talcott Parsons, *Essays in Sociological Theory*, rev., ed. (Glencoe, Ill.: Free Press, 1954), pp. 50-69. По поводу политической иррациональности см.: Graham Wallas, *Human Nature in Politics* (Lincoln: University of Nebraska Press, 1962).

⁹⁴ Массовые движения часто утопичны в своей основе. Даже большая группа, пытающаяся реализовать утопические идеи, может иметь веские основания действовать как целостная группа в терминах теории, предложенной здесь. Утопия - это рай на земле в глазах ее защитников; другими словами, она должна принести выгоды либо неохватно большие, либо просто бесконечные. Если выгоды бесчисленны, то даже для члена большой группы окажется вполне рациональным добровольное пожертвование для достижения общегрупповой цели (утопии). Мельчайшая доля от бесчисленных выгод или минусулярное увеличение вероятности получить эти выгоды может превысить индивидуальную долю издержек в обеспечении усугремлений группы. Поэтому бесчисленные выгоды могут сделать "привилегированную группу" даже из большой. С этой позиции можно проанализировать религиозные группы. Но это не лучший способ теоретизирования по поводу утопий или религиозных групп.

⁹⁵ William Kornhauser, *The Politics of Mass Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1959).

⁹⁶ Eric Hoffer, *The True Believer* (New York: New American Library, 1958); Peter F. Drucker, *The End of Economic Man - A Study of the New Totalitarianism* (New York: John Day, 1939); Seymour Martin Lipset, *Political Man: The Social Bases of Politics* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1960).

⁹⁷ Daniel Bell, *The End of Ideology* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960); см. также Harold D. Lasswell, *Politics - Who Gets What, When, How* (New York: Whittlesey House, 1936). В

Всегда существует некое идеологически ориентированное поведение в любом обществе, даже среди наиболее стабильных и "хорошо-слаженных" групп. В США в настоящее время такое поведение ассоциируется преимущественно с политическими партиями. Хотя удивительно, насколько малы идеологические жертвы, приносимые политическим партиям США. Политологи часто отмечают организационную слабость политических партий. Американские партии представляют собой больше совокупность имен и категорий, а не формальные организации. Как сказал один хорошо известный политолог, "создание президентских партий, происходящее каждые четыре года, - это импровизация"⁹⁸. Данное высказывание приведено не для того, чтобы опровергнуть решающую роль партий в американской политике. Даже в двухпартийных штатах большинство избирателей голосует за кандидата из-за его принадлежности к партии, а не из-за его персональной квалификации. Во многих штатах кандидату невозможно баллотироваться, если он выдвигает свою кандидатуру не от основной партии. Но, несмотря на важную роль двух основных партий, они не имеют больших достижений как формальные организации: у них нет большого числа участников, регулярно посещающих встречи на избирательных участках или вносящих вклады в партийную казну (исключение составляют политические "машины" в некоторых больших городах); сами политические партии не обладают большим аппаратом в отличие, например, от профсоюзов⁹⁹. В 1924-1928 годах Демократическая партия даже не имела национальной штаб-квартиры¹⁰⁰. По очень "консервативным" оценкам властей число организаций, поддерживающих постоянные лобби в Вашингтоне в конце 20-х гг., превышало 500 (а теперь их значительно больше)¹⁰¹. Парадоксально, что любая из влиятельных групп, представляющая относительно небольшую часть американского населения, превосходит по размеру своей формальной организации большие политические партии, чья деятельность, в конечном

подробной работе об обществе в Южной Италии, которому присуща совершенно иная, чем США, политическая культура, утверждается, что предложенная в моей книге теория также хорошо описывает эту культуру: См. Edward C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

⁹⁸ David B. Truman, *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958), p. 532. Позднее В.О. Кей утверждал, что на уровне государственных партий типична ситуация "полного отсутствия функционирующей организации государственного масштаба. Могут существовать неформальные клики, действующие в тени. Могут существовать местные организации, обладающие властью. Но организации, готовые взять на себя ответственность решения задач государственного масштаба с таким же широким взглядом - исключение. Часто партия - чистая фикция." Цитата из V.O.Key, *American State Politics: An Introduction* (New York: Alfred A. Knopf, 1956), p. 271.

⁹⁹ Возможно одной из причин почему политические партии нанимают мало персонала является тот факт, что значительная часть их профессиональных рабочих и лидеров - это государственные деятели или государственные служащие.

¹⁰⁰ Arthur Schlesinger, Jr., *The Crisis of the Old Order* (Boston: Houghton Mifflin, 1957), p. 273.

¹⁰¹ Herring (см. сноску 37), p. 19

итоге, воздействует на каждую влиятельную группу.

Одно из возможных объяснений этого заключается в том, что политические партии обычно стараются предоставить коллективную выгоду: они добиваются государственной политики, которая, по их словам, должна помочь всем людям (или, по крайней мере, большинству). И хотя большинство чувствует, что выиграли бы, если партия оказалась бы у руля, они понимают, что если партия победит, то она победит и без них, а они получают выгоду в любом случае. Средний американец почти так же относится к политической партии, как, по словам доктора Джонсона, относились англичане в восемнадцатом веке к изгнанным Стюартам. Он утверждал, что "если бы в Англии проводилось справедливое голосование, то существующий король был бы выслан в тот же вечер, а его последователи завтра же повешены", хотя англичане "ничем не пожертвовали бы для возвращения трона изгнанникам. Они не отдали бы даже 20 шиллингов. Однако если голосование можно было бы провести, то соотношение было бы 20 к 1"¹⁰². Дело в том, что средний член общества не захочет вносить значительный вклад в партию, которой он симпатизирует, так как победа его партии обеспечит коллективное благо. Он не будет вносить деньги в казну партии или посещать ее собрания. Хотя, с другой стороны, многие люди обладают личными политическими

¹⁰² В приведенном рассуждении Джонсона фактически проводится параллель с "незаметными" или "невоспринимаемыми" благами, обсуждавшимися в данной работе, и такая параллель очень важна при объяснении результатов голосования. Действия фирмы на рынке совершенной конкуренции окажут некоторое воздействие на рыночные цены, однако оно будет настолько мало, что фирмы игнорируют или не замечают его. Типичный член профсоюза, который и будет платить свой взнос добровольно, но, не задумываясь ни на секунду, разделит "издержки" по голосованию за закрытую организацию союза, действует по той же схеме. Так же поступают миллионы людей, не желающих жертвовать свои деньги и время на политическую партию, но время от времени голосующие за нее (Некоторые пойдут голосовать в солнечный день, и останутся дома в дождь). Издержки голосования и подписывания петиций незначительны и не учитываются многими людьми, как и в случае поведения фирмы на рынке совершенной конкуренции. Дело в том, что существует порог, выше которого издержки и отдача влияют на действия людей, а ниже - нет. Предположим, что руку человека сжали в тисках. Человек чувствует боль все более интенсивно и пытается освободить руку. Однако, если сильное давление болезненно и вызывает соответствующую реакцию, то маленькое не произведет такого эффекта. Давление должно достигнуть определенного порога, прежде чем возникнет реакция.

Предыдущий анализ может быть подтвержден эмпирическим исследованием процесса голосования в Америке. Исследователи обнаружили, что "большинство людей голосуют не имея особого интереса ... даже работники партий не обладают идеологической мотивацией или явно выраженным чувством гражданского долга." Bernard R. Berelson, Paul F. Lazarsfeld, and William N. McPhee, *Voting* (Chicago: University of Chicago Press, 1954), p. 302.

Тот факт, что издержки голосования обычно падают ниже критического порога и поэтому игнорируются, предлагает способы модификации теории групп Бентли-Трумэна. Если лобби или влиятельные группы будут выведены из теории, и останется только процесс голосования, то теория будет корректной. Я благодарен Эдварду Бэнфилду, за то, что он обратил мое внимание на эту проблему и предложенную выше цитату Джонсона. Цитата из James Boswell, *The Life of Samuel Johnson* (London: Navarre Society Limited, 1924), II, 393-394.

амбициями, и для них партия обеспечивает неколлективные выгоды в форме статуса государственного деятеля; так как в США избирается 700000 функциональных деятелей, то такая группа желающих становится весьма значимой. Бизнесмены же делают вклад в политические партии для того, чтобы получить индивидуальный доступ к избранным деятелям при возникновении такой необходимости для их фирм.

Политические “машины”, с другой стороны, обладают крупной организационной структурой. “Машины” нуждаются, в лучшем случае в потрапане или полном планировании своей деятельности. Работающий на политическую машину в своем избирательном округе обычно заинтересован получить место в муниципалитете. И каждая партийная “кляча” знает, что у нее не будет этого места, если она не включится в работу “машины”. Но политические “машины” действуют не для обеспечения коллективных благ. Политические машины могут создать хорошо скоординированные организационные структуры, так как они служат выгодам отдельных индивидов, а не общим интересам больших групп¹⁰³. Важно отметить, что в лексиконе американских политических партий слово “организация” часто используется как синоним словосочетанию “политическая машина”, а последняя предполагает заинтересованность в индивидуальных выгодах, которые она может предоставить своим членам.

Н. “Забывшие группы” - те, кто страдает молча

Теперь, когда были рассмотрены основные экономические влиятельные группы и кратко обрисованы неэкономические группы и политические партиями с позиции нашей теории, осталась лишь одна не охваченная анализом значительная группа. К сожалению, это группа, о которой меньше всего известно и меньше всего можно сказать. Оставшаяся группа - это неорганизованная группа, у которой нет лобби и которая не предпринимает никаких действий. Группы этого типа лучше всего соответствуют аргументации этой книги. Они иллюстрируют ее центральное утверждение: большие или латентные группы не будут добровольно действовать в своих интересах. Эта идея была подчеркнута во Введении, и именно ей данная работа должна быть завершена. Неорганизованные группы - группы, не имеющие лобби и не оказывающие давления, - это самые многочисленные группы в стране, обладающие жизненно важными интересами.

¹⁰³ Большие городские политические “машины” (а иногда и сельские) являются источником организационной силы национальных партий. Партии имеют организацию как федерации небольшого числа городских политических машин и местных клин. Гарольд Ласки (несколько преувеличивая) утверждал, что “политические партии в США - это не организации, созданные для продвижения идей, а федерация машин для завоевания голосов с целью наложить свои руки на должности в правительстве.” Из “The American Political Scene: II. The Bankruptcy of Parties.” *The Nation*, CLXIII (November 23, 1946), 583.

Сезонные сельскохозяйственные рабочие - значительная группа с важными интересами, но у них нет лобби, защищающего эти интересы. Конторские служащие - также большая группа с общими интересами, но у них нет своей организации. Налогоплательщики - огромная группа с ярко выраженным общим интересом, но их интересы еще должны быть представлены. Потребители - настолько большая группа, однако они не имеют организации, способной противостоять монополистическим производителям¹⁰⁴. Многие люди хотят жить в мире, но не существует лобби для продвижения их интересов в противовес “особым интересам” тех людей, которые выгадают в случае начала войны. Массы людей заинтересованы в предотвращении инфляции и депрессий, но у них также нет организации для выражения этого интереса.

Такие группы не могут организоваться, если единственной причиной к организованному действию является превышение выгод над издержками в случае успеха. Почему люди нашей или какой-либо другой страны должны организовываться политически для предотвращения инфляции, если они могут служить общему интересу ценовой стабильности, просто сократив свое личное потребление? Естественно, трудно дойти до такого абсурда, чтобы ожидать от индивида в экономической системе добровольного сокращения потребительских расходов для сдерживания инфляции, как бы много он не получил, действуя как член группы группой. Хотя считается почти аксиоматичным, что те же самые индивиды в политическом или социальном контексте смогут организоваться и действовать в своих коллективных интересах. Рациональный индивид в экономической системе не будет сдерживать свое потребление для предотвращения инфляции, или увеличивать ее для предотвращения депрессии потому, что он знает, во-первых, что его собственные усилия не окажут заметного воздействия, а, во-вторых, что он получит выгоду от стабилизации цен, которая будет достигнута за счет других¹⁰⁵. По тем же двум причинам рациональный индивид в большой группе в социально-политическом контексте не будет ничем добровольно жертвовать для достижения общих целей. Поэтому нельзя говорить, что большие группы будут организовываться, чтобы действовать в общих интересах. Только когда группы малы или когда им посчастливилось иметь возможность предложить индивидуальные стимулы, они смогут организоваться и действовать для достижения общих целей.

¹⁰⁴ E. E. Schattschneider, *Politics, Pressures, and the Tariff* (New York: Prentice-Hall, 1935).

¹⁰⁵ Мнение, что индивиды могут предотвратить инфляцию или депрессию просто тратя больше или меньше, но не имеют достаточных стимулов, чтобы действовать подобным образом, я почерпнул из William J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1952), pp. 95-99. См. также Abba P. Lerner, “On Generalizing the General Theory,” *American Economic Review*, L (March 1960), 121-144, особенно p. 133.

Поэтому существование больших неорганизованных групп с общими интересами вполне соответствует основному положению данного исследования. Но неорганизованные группы не только подтверждают основную идею этой работы, но они "страдают, если она верна".

ПРИЛОЖЕНИЕ (добавлено в 1971 году)

Как было сказано в предисловии, это Приложение представляет из себя краткий обзор статей, которые я написал (один или в соавторстве) в последнее время и которые имеют непосредственное отношение к теме данной книги, а также обзор идей, которые были высказаны другими учеными для дальнейшего исследования.

Здесь будут рассмотрены статьи двух различных типов. К первому типу относятся статьи, опубликованные в журналах, предназначенных для моих коллег-экономистов, и поэтому написанные экономическим языком. Хотя они могут показаться, на первый взгляд, недоступными обыкновенному читателю, на самом деле они представляют определенный интерес для любого вдумчивого человека, подробно ознакомившегося с данной книгой. Более того, если эти статьи корректны, то они (как и другие публикации относительно коллективных благ) найдут применение в различных областях общественных наук. Поэтому я надеюсь, что статьи будут интересны не только экономистам, но и представителям других наук. Второй тип статей, к которым мы вернемся позже, предназначен для широкого круга читателей с самой разнообразной подготовкой.

Первая статья называется "Экономическая теория альянсов"¹ и написана в соавторстве с Ричардом Зекхаузером. В ней рассматриваются способы взаимодействия членов небольшой группы при обеспечении коллективных благ и возникновении экстерналий. В статье отстаивается точка зрения, согласно которой группа, заинтересованная в получении коллективного блага, в большинстве случаев обеспечит количество данного блага меньше оптимального; при этом может проявиться тенденция к непропорциональному распределению бремени издержек по добыванию этого блага. В данной книге такая диспропорция называется "эксплуатацией большинства меньшинством". Книга ограничивается лишь несколькими фразами по этому поводу, тогда как в статье разработана детальная модель, она применена к анализу реальных ситуаций, причем реальные данные сопоставлены с результатами, предсказанными моделью. В статье также принимается в расчет "эффект дохода", от которого я абстрагируюсь в данной книге.

Построенная в статье модель вступает в противоречие со знаменитой "теорией добровольного общественного обмена" Эрика Линдаля, а также, хотя и в меньшей степени, с версией линдалевской

¹ *Review of Economics and Statistics*, XLVIII (August 1966), 266-279. Эта статья перепечатана вместе с выдержками из данной книги в Bruce Russett, ed., *Economic Theories of International Politics* (Chicago: Markham Publishing Company, 1968), pp. 25-50.

модели, предложенной Клифом Йохансеном²; она может быть использована с целью показать некоторые значительные дефекты подхода Линдала - Йохансена. Формулировки Линдала и Йохансена не подвергаются в статье явной критике, однако они обсуждаются в более полной версии работы, опубликованной в виде отдельной монографии³. Хотя эмпирический анализ в данной статье (и в монографии) относится только к международным организациям и военным альянсам, эта модель может равным образом применяться и к другим формальным и неформальным группам, состоящим из ограниченного числа участников.

В теоретической литературе по проблемам коллективных благ и экстерналий обычно игнорировалась не только диспропорциональность в распределении бремени издержек, которая была объяснена в только что упомянутой работе, но и степень эффективности, с которой различные группы производят коллективные блага и экстерналии. Такие различия в эффективности часто имеют решающее значение для общественной политики. А отказ рассматривать их привел некоторых талантливых ученых, таких как Джеймс Бьюкенен, Милтон Кафоглис, Уильям Баумоль, к логическим ошибкам. Это показано в работе "Эффективное производство внешних экономий"⁴, которую я также написал в соавторстве с Ричардом Зекхаузером. Более полно наши аргументы изложены и применены к анализу практических ситуаций в статье "Коллективные блага, сравнительные преимущества и эффективность альянса."⁵

Другой аспект теории коллективных благ, который также игнорируется в теоретической литературе по этой теме, включает то, что можно называть их масштабом, сферой действия или "клиентурой". Многие ученые неявно предполагают, что любое коллективное благо доступно любому гражданину того национального государства, которое его обеспечивает, и недоступно никому за его границами. В действительности же, некоторые коллективные блага (например, контроль над загрязнением окружающей среды в воздушном пространстве аэропортов или местные общедоступные парки) могут оказывать только локальное воздействие, тогда как другие (например, выгоды от создания международной организации) могут охватывать всю планету. Среди экономистов обычно считается, что от правительства нельзя ожидать обеспечения коллективными благами на уровне, примерно соответствующем оптимальному в том случае, когда выгоды от коллективного блага, которые оно обеспечивает, существенно

сокращаются за границей государства, так как правительство обнаружит, что в его интересах игнорировать те выгоды, которые попадают к гражданам не его юрисдикции и, соответственно, производить коллективное благо в количестве меньшем оптимального. Я утверждал в статье⁶ по этому поводу, что существует подобная, но обычно не распознаваемая проблема, когда только меньшинство граждан, находящихся под юрисдикцией правительства, выигрывают от коллективного блага, которое оно может обеспечить. Если полномочия правительства состоят в обеспечении коллективных благ в оптимальном количестве, оно будет производить только те блага или реализовывать те программы, для которых выгоды превышают издержки. Но даже реализация программы, которая приносит больше выгод по сравнению с издержками, может создать ситуацию, когда проигравших будет больше, чем выигравших, если выгоды достанутся меньшинству субъектов находящихся в юрисдикции государства, в то время как издержки в форме налогов будут равномерно распределены среди всех. Когда коллективное благо достается только меньшинству граждан, тогда не будет (в случае, если нет некоего "удачного" общественного договора) поддержки большинства, а благо будет обеспечено, если вообще будет, только в количестве, меньшем оптимального уровня.

Если существуют проблемы, связанные с тем, что сфера полномочий государства слишком мала для обеспечения общественными услугами всех тех, кто от этого выиграет, или слишком велика, и большая часть граждан не нуждается в тех коллективных благах, которые собирается обеспечивать правительство, то их решение возможно на основе разделения полномочий или ограничения управления каждым коллективным благом уровнем территории, на которой возможен к нему доступ. Или, другими словами, необходимо действовать в соответствии с принципом, который я назвал "Принципом фискальной эквивалентности"⁷. Конечно, дело значительно сложнее, чем просто делать политические выводы, основанные только на этих утверждениях. Тем не менее доводы, приведенные в вышеупомянутой статье, демонстрируют, что идеология, отстаивающая бескомпромиссную централизацию управления, и идеология, выступающая за максимально возможную децентрализацию, неудовлетворительны, а эффективное управление требует дифференциации полномочий на разных уровнях управления. Также аргументация статьи помогает определить рамки анализа некоторых недавних предложений по децентрализации различных городских служб в больших городах с населением разделенным на гетто.

Типы коллективных благ и экстерналий, с которыми связана

² Leif Johansen, "Some Notes on the Lindahl Theory of Determination of Public Expenditure," *International Economic Review*, IV (September 1963), 346-358.

³ *Economic Theory of Alliances* (Santa Monica, Calif.: The Rand Corporation, Rm 4297-15A, 1966), особенно pp. 13-15.

⁴ *American Economic Review*, LX (June 1970), 512-217.

⁵ Roland N. McKean, ed., *Issues in Defense Economics*, Universities-National Bureau Conference Series, N. 20 (New York: Columbia University Press, 1967).

⁶ "The Principle of 'Fiscal Equivalence': The Division of Responsibilities Among Different Levels of Government", *American Economic Review, Papers and Proceedings* LIX (May 1969), 479-487, перепечатано в слегка переделанном виде в *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System*, vol. 1, pp. 321-331, выпущенный Joint Economic Committee, U.S. Congress, 91 st Cong., 1 st sess., 1969.

⁷ Ibid.

деятельность правительства, не только различаются своим масштабом и местом действия, но и становятся все более многочисленными и приобретают все большее значение с течением времени. С ростом численности населения, степени урбанизации и перенаселенности, внешние отрицательные эффекты тоже неизбежно растут. Например, действия фермера на редконаселенной территории, не заботящегося о месте, куда он выбрасывает мусор, или имеющего шумное хозяйство, не являются ни для кого проблемой, однако такое поведение в перенаселенном городе приводит к издержкам для других людей. Правда и то, что по мере экономического и технологического прогресса, образование и научные исследования становятся все более важными; многие виды обучения и научных исследований обеспечивают значительные выгоды для общества в целом, в дополнение к тем финансовым выгодам, которые получает образованный человек и исследователь. Следовательно, внешний эффект (хотя и не явно) тоже приобретает большее значение. В любом случае, доля национального дохода, которую тратят правительства в развитых странах на то, что считается экстерналиями и коллективными благами, значительно выросла. В соответствии с этим, в двух широко известных статьях⁸ я утверждал, что экстерналии и коллективные блага, очевидно, с течением времени приобретают все большую важность в Соединенных Штатах (и, наверное, в других развитых странах). Если эти аргументы корректны, то есть три важных следствия из данного исследования.

Первое, количество проблем, требующих государственного вмешательства, растет. Это вовсе не значит, что размер общественного сектора должен увеличиться и превысить существующий уровень, так как в настоящее время правительство может заниматься теми проблемами, которые лучше оставить для решения частному сектору. Но это значит, что увеличатся объемы общественного сектора, и что, если очевидный рост относительной важности экстерналий и коллективных благ продолжится, бремя, которое государство должно, в конце концов, нести, станет еще больше.

Второе, рост относительной важности коллективных благ и экстерналий означает, что национальный доход и другие измерители национального продукта, не смотря на их чрезвычайную полезность, становятся менее удовлетворительными в качестве измерителей благосостояния или процветания. Соответственно, существует растущая необходимость в использовании дополнительных показателей "благополучия" или "неблагополучия", таких как статистика перенаселенности, уровней загрязнения, преступности, состояния здравоохранения и т.д. Я определил такие измерители "благополучия" или

⁸ "The Plan and Purpose of a Social Report", *Public Interest* (Spring 1969), pp. 85-97, и "New Problems for Social Policy: The Rationale of Social Indicators and Social Reporting", *International Institute of Labour Studies Bulletin* (June 1970), pp. 18-40. Эти статьи относятся примерно к той же теме.

"качества жизни" как "социальные индикаторы". Большинство социальных индикаторов измеряют объем (но не стоимостной) либо внешней экономии (отрицательной экономии), либо коллективного блага (издержек). Использование системы социальных индикаторов обосновывается в двух недавно упоминавшихся статьях и проиллюстрировано в правительственном документе "К социальному отчету"⁹, за который я отвечал в период моей работы в правительстве.

Третье, увеличение коллективных благ и экстерналий может привести к увеличению раздробленности и конфликтности общества. Это происходит потому, утверждал я в другой статье¹⁰, что различные потребности или оценки по отношению к коллективным благам являются основой для конфликта, в то время как различные потребности в частных или индивидуальных благах - нет. Все в сфере действия коллективного блага должны обеспечиваться им в одинаковой степени, в то время как различные вкусы относительно частных благ позволяют каждому индивиду потреблять именно те блага и в том количестве, которые он предпочитает. Если аргумент корректен, то из него следует, что объяснение социальной сплоченности или гармонии, предлагаемое многими социологами, из которых наиболее известен Талкотт Парсонс, является неудовлетворительным.

Противоречие между моим утверждением о конфликтности и гармонии, сделанным с помощью инструментария экономической теории, и литературой парсонсианского типа в социологии и политологии, помогло мне сделать в той же статье более общие выводы о различиях между подходом экономиста и тем подходом, который используется в других областях социальной науки. Я утверждал, что отличие экономики от других общественных наук связано в первую очередь не с объектом исследования, а в большей степени с методом и системой предпосылок. Подход экономистов успешно применяется не только для анализа функционирования рынков в современном западном обществе, но равно и для анализа обществ и экономических систем, построенных на принципиально иной основе, для анализа проблем государственного управления, политической системы, общественного статуса. Микроэкономическая теория действительно уместна там, где мы рассматриваем целенаправленное поведение при недостаточности ресурсов для достижения всех целей. Парсонсианская социология тоже претендует на всеобщность и часто подчеркивает важность своих выводов для экономического развития общества. Тот факт, что современная экономика и парсонсианская социология могут быть использованы для решения подобных проблем, хотя основаны на разных методах и

⁹ U.S. Department of Health, Education, and Welfare, *Toward A Social Report* (Washington, D.C.; Government Printing Office, Superintendent of Documents, 1969).

¹⁰ "Economics, Sociology, and the Best of All Possible Worlds", *Public Interest* (Summer 1968), pp. 96-118, перепечатано с некоторыми дополнениями материалов как "The Relationship of Economics to the Other Social Sciences" в Seymour Martin Lipset, ed., *Politics and the Social Sciences* (New York: Oxford University Press, 1969) pp. 137-162.

предпосылках, позволяет показать различия между двумя подходами на практике. Это дает нам новые возможности в решении некоторых практических проблем и в то же время позволяет показать методологическую ущербность некоторых хорошо известных работ, которая не была столь очевидна раньше¹¹.

Противоположность между современным экономическим и парсонсианским социологическим подходами более полно и определенно объяснена в книге Браяна Барри, наиболее выдающегося британского автора. Книга Барри "Социологи, экономисты и демократия"¹² сопоставляет работы многих ученых парсонсианской социологической традиции с исследованием Энтони Дауна "Экономическая теория демократии"¹³ и с моей "Логикой коллективных действий". Хотя Барри и я расходимся по многим вопросам, он обнаружил противоположность между методами и предпосылками двух подходов, уровнем их всеобщности, что примерно соответствует тому, что наблюдал я.

Существует много примеров, когда концепции, разработанные одной дисциплиной, успешно применяются для решения классических проблем другой дисциплины. Я бы хотел рассмотреть один подобный пример здесь и не из-за того, что он иллюстрирует сделанное утверждение, но исключительно потому, что это дает нам подход для дальнейшего исследования проблем, поставленных данной книгой.

Этот подход подчеркивает роль "предпринимателя". Когда Йозеф Шумпетер определял понятие предпринимателя, он делал акцент на бизнесмене, который является пионером в производстве или продаже определенных индивидуальных или частных благ. Некоторые современные авторы при обсуждении препятствий, затрудняющих обеспечение коллективных благ неорганизованной группой, предложили идею, что именно предприниматель может помочь группе получить то коллективное благо, в котором она испытывает недостаток. Одна сторона этой проблемы была выделена экономистом Ричардом Вагнером в его обзорной статье по моей книге¹⁴, а другие аспекты были самостоятельно

¹¹ См. другой вариант этой статьи, упомянутый в предыдущей сноске, а также "An Analytic Framework for Social Reporting and Policy Analysis", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CCCLXXXVIII (March 1970), 112-126.

¹² Опубликовано как в Нью-Йорке, так и в Лондоне в 1970 году издательством Collier - Macmillan.

¹³ New York: Harper and Brothers

¹⁴ "Pressure Groups and Political Entrepreneurs: A Review Article", *Papers on Non-Market Decision Making*, 1966, pp. 161-170. В этой большой и чрезвычайно интересной статье Вагнер подчеркивает тот факт, что при наличии соответствующих демократических институтов политические лидеры или предприниматели стремятся к получению голосов избирателей, в результате большая группа может получить некоторое вознаграждение от правительства, даже если эта группа полностью неорганизована. Пока члены этой группы голосуют, политические лидеры могут осуществлять меры в интересах группы, чтобы заполучит ее голоса. Поэтому потребители или сельскохозяйственные рабочие, например, могут получить закон, принятый в их интересах, даже без какой-либо влиятельной группы

разработаны Робертом Салисбарри¹⁵ и Норманном Фронлихом, в соавторстве с Джо Оппенгеймером¹⁶, а также в важной работе последних двух авторов и Орана Янга¹⁷. Можно обсуждать логические ошибки и неверные выводы¹⁸, содержащиеся в этих книгах, но ошибки всегда появляются в новых областях исследования, и более важная задача состоит в определении и извлечении полезных идей из этих работ. Можно также подробно остановиться на существенных различиях вышеперечисленных работ, но это снова имеет меньшее значение, чем то, что в них подчеркивается роль предпринимателя или лидера, который помогает организовать усилия для обеспечения коллективного блага, и которого называют "политическим предпринимателем".

Как я утверждал, анализ роли предпринимателя в отношении к коллективным благам должен был бы начинаться с тех специфических трудностей, которые связаны с обеспечением таких благ. Настоящая книга продемонстрировала, что большинство групп не могут обеспечить себя оптимальным или вообще каким-либо количеством коллективного блага при отсутствии того, что было названо "избирательными мотивами". Эти группы должны быть достаточно небольшими, чтобы у их членов была возможность и мотив к заключению сделок друг с другом. Но из этого ни в коем случае не следует, что даже самые малые группы через систему взаимоступок между членами обеспечат себя оптимальным количеством коллективного блага. Если издержки по согласованию интересов игнорируются, то у членов группы будет стимул к продолжению процесса согласования до тех пор, пока они действительно не достигнут оптимальности. Но индивиды в группе часто будут иметь стремление "держаться" в стороне от соглашения с тем, чтобы позднее

или лобби. Это утверждение полностью корректно. Оно полностью соответствует аргументации данной книги, в которой я пытаюсь объяснить почему некоторые группы имеют преимущества и становятся организованными, а другие нет, но это не означает, что интересы неорганизованных групп оказываются представленными в условиях демократической политической системы в той же степени, что и интересы организованных групп. Более подробное изучение современных демократий и в особенности их законодательства, связанного с особыми интересами, делает очевидным важность того, будет ли группа организована или нет. Различия в степени организации между группами часто приводит к их неэффективности также как и к неравенству. Но Вагнер, конечно, корректен, подчеркивая, что даже полностью неорганизованная группа может иметь некоторое воздействие на политические решения.

¹⁵ "An Exchange Theory Of Interest Groups", *Midwest Journal of Political Science*, XIII (February 1969), pp. 1-32.

¹⁶ "I Get By with a Little Help from My Friends", *World Politics* (October 1970), pp. 124-120.

¹⁷ *Political Leadership and Collective Goods* (Princeton: Princeton University Press, 1971).

¹⁸ Работа Нормана Фронлиха, Джо Оппенгеймера и Орана Янга по этому предмету, с моей точки зрения, характеризуется как своим высоким качеством, так и некоторыми значительными ошибками. Последние наиболее заметны в статье в *World Politics*, упомянутой выше, но часть ответственности за них лежит на мне и на других ученых, выступивших еще до публикации статьи с несвоевременными и некорректными комментариями.

заклЮчить его на лучших условиях. Торгующиеся индивиды даже будут стремиться пригрозить вообще не участвовать в коллективном договоре пока их условия не будут приняты и действительно привести свою угрозу в исполнение, чтобы поддержать свою кредитоспособность. В любом случае, мы не можем игнорировать издержки, связанные с заключением коллективного договора в группе. Этот процесс занимает время. И что более важно, члены группы терпят убытки в любой день, когда они не имеют оптимального количества коллективного блага и должны в мире положительных процентных ставок дисконтировать выгоды от получения этого оптимального количества в будущем. Наконец, стремление членов малой группы продолжать процесс согласования в долгосрочном периоде до достижения оптимальности не может иметь большого значения, так как в меняющемся мире условия, которые требуются для обеспечения коллективного блага, также изменяются, и процесс согласований приходится начинать заново. И из-за всех этих причин часто происходит так, что даже малые группы не будут иметь оптимального количества коллективного блага, если вообще будут иметь его сколько-нибудь.

Это означает, что лидер или предприниматель, которому все доверяют (или боятся), либо который может выяснить, кто именно блефует в процессе согласования, либо который просто может сэкономить время на согласованиях, иногда вырабатывает соглашение, во всех отношениях лучшее по сравнению с возникающим без лидерства или организационных усилий предпринимателя. Если предприниматель осознает, что результат будет более эффективен в том случае, когда каждый член группы заплатит ту долю предельных издержек на дополнительную единицу коллективного блага, которая эквивалентна его доле в выгоде от каждой дополнительной единицы, а другие в группе не осознают этого, лидер группы (как это показано на страницах 26-27 этой книги) сможет предложить такие соглашения, которые обогатят каждого в группе. Если ситуация до появления или вторжения предпринимателя не оптимальна, то предприниматель может также получить что-то для себя лично помимо тех выгод, к которым приведет его деятельность. Именно из-за этой выгоды и стремления некоторых людей быть политиками, лидерами, покровителями существует большой запас политических предпринимателей. Однако не существует никакой определенности и даже простого предположения, что предприниматель всегда сможет выработать такое соглашение, которое будет приемлемо для всех заинтересованных сторон, и часто трудности и дороговизна достижения необходимого соглашения будут слишком велики, чтобы деятельность предпринимателя была успешной, либо чтобы он вообще занялся ею.

Когда группа, нуждающаяся в коллективном благе, достаточно велика (то есть является "латентной группой"), для предпринимателя становится невозможным обеспечивать оптимальное количество блага через систему взаимопуступок или добровольных соглашений о распределении издержек между членами группы: в самом деле, таким

образом он обычно¹⁹ вообще не может обеспечить какой-либо объем блага. Как показывает эта книга, индивид вообще не имеет никаких побудительных мотивов к вкладыванию чего-либо в обеспечение коллективного блага, с помощью предпринимателя или без него, так как индивид в такой большой группе получил бы только бесконечно малую долю от любой выгоды, которая вызвана его вкладом. Поэтому либо принуждение, либо поощрение тех, кто содействует усилиям группы (то есть "избирательный мотив") необходимы для удовлетворения потребности большой или латентной группы в коллективном благе. Из-за того, что отклонение в оптимальности такое значительное, а количество вовлеченных людей чрезвычайно велико, выгоды, которые могут быть извлечены из организации большой группы, нуждающейся в коллективном благе, часто чрезвычайно велики. Поэтому предприниматели будут стремиться к организации больших групп. Многие из попыток предпринимателей в этой сфере, как и на рынке частных благ, будут бесполезны. Но в некоторых случаях, как показано в Главе 6, одаренный богатым воображением предприниматель может найти или создать избирательные мотивы, которые поддержат стабильную организацию, обеспечивающую коллективное благо для большой группы. Успешный предприниматель, в случае с такой группой, прежде всего является инноватором избирательных мотивов. Так как большие группы часто являются частями еще больших коалиций и могут иметь подгруппы в своем составе, предприниматель в большой группе обычно будет и создателем коллективных соглашений, таким же, каким он является в случае с малой группой.

Короче говоря, включение концепции, утверждающей большую роль предпринимательства при обеспечении коллективных благ, в модель, разработанную в данной книге, не противоречит логике и не лишает оснований ее выводы, но даже обогащает аргументацию, и делает ее еще лучшим инструментом для изучения лидерства в организациях. Здесь, как это обычно случается в науке, вклады различных авторов дают кумулятивный эффект.

¹⁹ Одно логически возможное исключение, когда имеется рациональное поведение, см. в большой сноске на страницах 43-44 этой книги. Я могу ошибаться, но логическая возможность, отмеченная там, как мне кажется, реализуется на практике так редко, если вообще когда-нибудь, что даже вряд ли заслуживает упоминания. Я привлек внимание к этой сноске здесь снова, потому что она предвосхищает направление аргументации некоторых комментариев этой книги.