**КУРСОВАЯ РАБОТА**

***ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ М.ОЛСОНА***

***С О Д Е Р Ж А Н И Е:***

ВВЕДЕНИЕ 3

1.НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ 5

1.Методологические основы неоинституционализма 5

1.2.Теория групп: от традиционного подхода к теории коллективных действий 7

1.3.От традиционной теории групп к концепции М.Олсона 9

2.ЧЕЛОВЕК ЗДРАВОГО СМЫСЛА В ТЕОРИИ ГРУПП М.ОЛСОНА 18

2.1.Рациональный индивид Олсона 18

2.2.Проблематика «большой группы» в контексте федерализма 20

2.3.Олсоновская классификация групп 23

2.4. «Малая группа» как масштаб федерализма 26

2.5. Теория групп Олсона на примере России 28

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 35

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 37

# ВВЕДЕНИЕ

Экономические и политические обстоятельства последнего десятилетия в России, породившие целый комплекс проблем социального характера, привлекли повышенное внимание к опыту и теоретическим разработкам западных мыслителей, в частности, по вопросам о масштабах и формах государственного присутствия в экономике, роли государственных и негосударственных институтов в формировании социально-экономической модели общества.

В последнее десятилетие интерес к институциональной теории и в особенности к ее неоинституциональному направлению возрос. Это связано со стремлением рассмотреть современные экономические (и не только экономические) процессы комплексно и всесторонне. Такая тенденция не обошла стороной и Россию. Круг современных отечественных работ, затрагивающих данные вопросы, уже достаточно широк, хотя, как правило, эти монографии мало доступны, так как они выходят ограниченным тиражом.

Уже сегодня российские ученые используют идеи институционализма для объяснения особенностей современного хозяйства, осваивают институционализм, знакомясь с переводами отдельных концептуальных работ зарубежных экономистов. Среди них, прежде всего, книги нобелевских лауреатов: Гуннара Мюрдаля - «Азиатская драма. Исследование нищеты народов» (сокращенный перевод - «Современные проблемы «третьего мира»), Джеймса Бьюкенена - «Расчет согласия» и «Границы свободы», Рональда Коуза - «Фирма, рынок и право», Дугласа Норта - «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики», Мансура Олсона – «Логика коллективных действий» и «Возвышение и упадок народов» и др.

Теория общего экономического равновесия, доминирующая в настоящее время как в науке, так и в образовании, не вполне согласуется с реальностью, по крайней мере в ее классическом варианте. Существуют и другие области, где данная теория не обеспечивает адекватного методологического подхода к исследованию процессов и объектов.

М.Олсону принадлежит заслуга разработки ***теории групп,*** которая представляет собой лишь один из аспектов многогранного творчества известного американского экономиста и социолога. Однако именно этот аспект представляет особый интерес для юристов, экономистов и политологов, изучающих проблемы федерализма. В наши задачи не входит подробный анализ указанной теории, поэтому мы остановимся лишь на тех аспектах, которые особенно важны для исследования асимметричных федераций (типа России).

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.

**Цель курсовой работы** - рассмотреть основные государственно-правовые концепции Мансура Олсона и спроецировать основные положения теории групп применительно к российскому государственному устройству.

# 1.НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ

## 1.Методологические основы неоинституционализма

С 50-60-х гг. ХХ в. внутри неоклассического течения формируются новые научные направления, представители которых работают в пограничных областях, на стыке экономической теории и других общественных наук (социологии, политологии, криминологии и др.). Если возникшее в начале ХХ в. институционально-социологическое направление считается «старым» институционализмом, то эти новые научные направления называют «новый институционализм», или неоинституционализм (встречается также название «новая политическая экономия»). «Новый» институционализм во многих отношениях отличается от «старого», как зеркальное отражение от оригинала.

«Старые» институционалисты стремились изучать экономику методами других общественных наук (прежде всего социологии); по мнению же неоинституционалистов, именно чисто экономический подход способен объяснить проблемы других наук об обществе. За подобный экономический детерминизм неоинституционалистов полушутя обвиняют в «экономическом империализме».

Как и их предшественники, «новые» институционалисты требовали замены теоретических абстракций позитивным анализом явлений реальной жизни, однако их критика направлена против представителей других гуманитарных наук, «повинных» в идеалистических представлениях об обществе. Главным методологическим приемом неоинституционалистов выступает обычный для неоклассиков рациональный индивидуализм: единственным субъектом всех сфер человеческой жизни признается самостоятельный индивид, который принимает решения, сравнивая возможные выгоды и издержки, стремясь максимизировать свое благосостояние. В результате такого подхода институты (фирма, семья, правительство, правовые нормы, криминальное поведение) предстают как результат взаимодействия самостоятельных индивидов, стремящихся наиболее эффективным образом организовать обмен деятельностью с другими людьми.

Неоинституционалисты продолжают считать рыночную организацию наилучшей, подчеркивая, что многие современные проблемы порождаются не «провалами» рынка, а скорее недостаточным использованием его богатых потенциальных возможностей.

Если «старые» институционалисты остались аутсайдерами мирового сообщества ученых-экономистов, то «новые» институционалисты смогли стать его фаворитами.

Важно подчеркнуть, что в большинстве направлениях неоинституционализма основное внимание обращается на правовые аспекты экономической жизни. В соответствии с контрактной (договорной) парадигмой неоинституционализма любые отношения между людьми рассматриваются как взаимовыгодный обмен, закрепляемый определенными обязательствами сторон. Соответственно именно способы регламентации этих отношений признаются наиболее важным экономическим институтом. Поэтому с некоторой долей условности большинство наиболее известных неоинституциональных концепций можно рассматривать как порождение экономико-правового подхода к анализу общества: теория общественного выбора - это экономический анализ проблем конституционного права, теория прав собственности и теория права - проблем гражданского права, экономическая теория преступлений и наказаний - проблем уголовного права и криминологии.

В частности, *теория общественного выбора* изучает экономическими методами процесс принятия политических решений в демократическом обществе. Политическая жизнь («политический рынок») рассматривается при этом по аналогии с обычным рынком: подобно тому, как продавец и покупатель во время купли-продажи заботятся исключительно о максимизации личных выгод, политические деятели и избиратели также пекутся не об иллюзорном «общем благе», а о повышении своего личного благосостояния. При этом избиратели отдают «государственным мужам» голоса на выборах и налоги в госбюджет, получая за это производимые правительством общественные блага (например, военную защиту), а также некоторые частные блага (например, социальные пособия, бюджетные субсидии и кредиты).

Подобный подход к политическому процессу как к рыночной сделке, в которой каждый заботится о себе и только о себе, кажется циничным и аморальным, однако он логически вытекает из методологического принципа рационального индивидуализма, принятого в неоклассическом «экономиксе». Теория общественного выбора как раз доказывает, что эффективная организация политической жизни возможна и без апелляции к нравственным нормам, путем рациональной организации политического взаимодействия эгоистических индивидов.

## 1.2.Теория групп: от традиционного подхода к теории коллективных действий

Согласно традиционной точке зрения, одним из важнейших факторов, определяющих политическую стабильность, является уровень экономического развития. Однако не все ученые готовы признать прямо пропорциональную зависимость между этими двумя параметрами. Так, М.Олсон выдвинул и обосновал свою концепцию, согласно которой в странах, переживающих период модернизации, экономический рост нередко становится фактором как раз дестабилизирующим. Дело в том, что индустриальное развитие нарушает естественные социальные связи людей и тем самым ослабляет их групповую солидарность. Поэтому модернизация может вызвать «всплески» неудовлетворенности со стороны как вытесняемых на обочину экономических отношений «новых бедных», так и «новых богатых», оказывающихся перед соблазном изменить существующий политический порядок в свою пользу. Экономическое развитие, таким образом, вполне может привести к большей дифференциации и поляризации общества. Вероятно, правильным было бы компромиссное заключение о том, что дестабилизационные тенденции могут быть обусловленными и экономическим прогрессом, и экономическим кризисом.

Анализ организаций и групп во многом заимствован экономистами у социологов.

Социальная группа - это некоторое число людей, взаимодействующих друг с другом на регулярной основе[[1]](#footnote-1).

Первичные группы - небольшая ассоциация людей, связанных узами эмоциональной природы. Пример: семья, группа друзей (Кули, Гидденс).

Вторичные группы - некоторое количество людей, регулярно встречающихся, но чьи отношения имеют по большей части обезличенный характер.

Организация - это большая ассоциация людей, действующих на основании неличных связей, созданная для достижения специфических целей[[2]](#footnote-2). Почти все крупные организации являются бюрократическими по своей природе.

Бюрократия включает в себя четкую иерархию власти, установленные правила, определяющие поведение должностных лиц, и разделение между задачами должностных лиц внутри организации и их жизнью вне ее.

Часто бюрократия в больших организациях приводит к олигархии (или монополизации власти верхушкой организации Роберт Михельс).

Существующая традиционная теория групп, 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. Традиционная теория групп развивается в двух направлениях: казуальном, формальном.

1) Казуальное направление: частные организации и группы существуют повсеместно, и эта повсеместность является результатом фундаментальной человеческой склонности к вступлению в ассоциации.

2) Формальный вариант традиционного взгляда на группы не исходит из инстинкта или тенденции объединения в группы, но подчеркивает универсальный характер групп. Приверженцы такого взгляда пытаются объяснить сегодняшнее объединение в группы и ассоциации эволюцией современного индустриального общества из примитивного, предшествующего ему.

В рамках формального варианта традиционной теории групп не существует однозначного ответа на вопрос, что является фундаментальным источником формирования малых групп в примитивном обществе и больших групп (добровольных ассоциаций в современности).

## 1.3.От традиционной теории групп к концепции М.Олсона

Одним из объяснений образования групп, в рамках данного направления, является функциональный подход, так как благодаря преследуемым и выполняемым ими функциям группы и ассоциации различных типов и размеров могут успешно действовать. Согласно этому подходу в примитивном обществе преобладали малые группы, т.к. они более всего подходили для выполнения функций, требуемых людьми этого общества. В современном обществе наоборот преобладают большие ассоциации, т.к. только они могут выполнять определенные необходимые функции.[[3]](#footnote-3)

В рамках традиционной теории групп признается тот факт, что малые и большие группы различаются по уровню (масштабу) осуществляемых функций, но не по природе (степени успеха по осуществлению этих функций и способности привлекать новых членов).

Любая группа или организация, большая или малая действует для получения коллективного блага, которое по своей природе будет выгодно всем членам группы, это является фундаментальной причиной возникновения групп. Хотя можно признать, что малые группы во многих случаях успешнее обеспечивают коллективные блага.

Под большими группами обычно понимаются государство, профсоюзы, большие корпорации и т. п.

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.

Многие считают практически бесспорным тот факт, что группы индивидов с общими интересами обычно пытаются воплощать в жизнь эти общие интересы, по крайней мере, в сфере действия объективных экономических законов.

Предполагается, что идея о стремлении групп действовать в общегрупповых интересах логически следует из общепризнанного тезиса о рациональном эгоистическом поведении индивида. Другими словами, если у членов какой-либо группы есть общий интерес или цель, и если все они выигрывают от достижения этой цели, то логично предположить, что рациональные индивиды будут направлять свои усилия на достижение этой цели.

На самом деле это не так, потому что все индивиды в группе выиграют от достижения общей цели, будут они действовать для достижения этой цели или нет. В самом деле, до тех пор, пока не существует какого-либо принуждения или группа недостаточно мала, рациональные своекорыстные индивиды не будут предлагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей.

Если участники большой группы рациональным образом пытаются максимизировать свое индивидуальное благосостояние, они не станут предлагать 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.

Следовательно, традиционная точка зрения, что группы индивидов с общими интересами стремятся продвигать эти обще интересы, оказывается, имеет весьма небольшое научное значение.

Сочетание личных и общественных интересов в одной организации наводит на параллель с рынком совершенной конкуренции. В рамках этой модели признается факт, что фирмы, максимизирующие прибыль, могут действовать против собственных интересов, будучи группой. 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.

Достижение какой-либо общей цели или удовлетворение какого-либо общего интереса означает, что для этой группы было обеспечено общественное благо.

Под коллективным (общественным) благом понимается «любой товар или услуга которые удовлетворяют следующему требованию: если их потребляет любой индивид Xi из группы X1,.. Xi,…Xn, то их могут потреблять и все остальные члены группы».[[4]](#footnote-4)

Малые группы во многих случаях оказываются гораздо более эффективными и жизнеспособными, чем большие группы.

Индивиды создают какую-либо малую группу (организацию) также для достижения возможности получать коллективное благо.

Если существует такое количество коллективного блага, которое можно получить при достаточно низких издержках, и что некий индивид в соответствующей группе выиграет от приобретения его полностью за свой счет, тогда существует вероятность, что такое благо будет произведено (получено).

В этом случае общая выгода будет настолько велика по сравнению с общими издержками, что доля прибыли одного индивида превысит общие издержки.

В современной экономике распределение доходов во многом детерминируется взаимодействием групп с особыми интересами. Эта проблема получила отражение в многочисленной экономической и социологической литературе, посвященной теории групп и коллективным взаимодействиям. Наиболее известными среди экономистов стали работы М. Олсона[[5]](#footnote-5). В своих работах он продолжает традицию исследования результатов коллективного взаимодействия при достижении общих целей при производстве коллективных (групповых) благ. В неоклассической экономике Мэйнстрима эта проблема практически не рассматривалась, ее анализ содержится отчасти в трудах экономистов - представителей неоинституционализма, например, Дж. Коммонса, а также социологов Г. Зиммеля, М. Вебера.

Проблеме эффективности распределения ресурсов и доходов посвящены также работы представителей неолиберализма, которые видели в растущем влиянии групп интересов на производство и распределение общественного продукта одно из проявлений интервенционистской политики государства в интересах этих групп. В частности, последние труды Хайека посвящены не столько социалистическому экономическому планированию, которое к тому времени уже вышло из моды, сколько вырождению демократии в борьбу за прибыли между конкурирующими группами. Вместо того чтобы установить основополагающие правила, по которым должны жить люди, и предоставить определенные общие виды деятельности, современное государство стало рассматриваться как кормушка, около которой соперничающие группы толкаются в борьбе за место[[6]](#footnote-6).

Согласно моделям МакГира-Олсона и Финди-Уилсона, государство рассматривается как дискриминирующий монополист, который обеспечивает производство порядка, назначая различные цены разным группам населения в зависимости от переговорной силы. Для того, чтобы подобные модели адекватно отражали современную организацию экономико-политических систем, необходимо учитывать стремление групп с особыми интересами получать возможность извлекать прибыль, эксплуатируя сравнительные преимущества государства в осуществлении насилия[[7]](#footnote-7).

Под группами специальных интересов обычно понимают совокупность агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов и на которых действуют избирательные стимулы для производства совместного коллективного блага. Группы с особыми интересами могут создавать структуры для лоббирования политических и экономических решений и нормативных актов, создавать олигархические и монополистические структуры, а также участвовать в перераспределении.

Группы с особыми интересами замедляют экономический рост, снижая скорость перераспределения ресурсов между сферами деятельности или отраслями в ответ на появление новых технологий или условий. Один из очевидных способов, которым они добиваются этого, - лоббирование помощи для выхода из затруднительного положения фирм, потерпевших фиаско, что приводит к отсрочкам и затрудняет перемещение ресурсов в те сферы деятельности, где они имели бы большую продуктивность.

Другие способы замедления скорости перераспределения ресурсов, возможно, не столь очевидны. Пусть, например, по какой-то причине значительно возрос спрос на труд в отрасли или по профессии, в которой он контролируется единым профсоюзом или профессиональной ассоциацией. Картелированная организация способна из-за сдвига спроса потребовать более высокой оплаты, а новая, более высокая монопольная цена снизит количество труда, используемого в переживающем подъем секторе, снижая тем самым рост и эффективность экономики.

Для того, чтобы группа со специальными интересами включилась в производство какого-либо коллективного блага, необходимо наличие избирательных стимулов. Избирательные стимулы - это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет[[8]](#footnote-8).

Социальные избирательные стимулы могут быть сильными и слабыми, но доступны они только в определенных ситуациях. Обычно они малоприменимы для больших групп, за исключением тех случаев, когда большие группы могут быть союзом малых групп, способных к социальному взаимодействию. Необходимо отметить, что информация и расчеты издержек и выгод предоставления коллективного блага часто сами являются коллективным благом.

Даже в тех случаях, когда вклад достаточно большой для того чтобы выявить рациональность расчетов затрат и выгод, существуют обстоятельства, при которых коллективные действия могут случаться и без избирательных стимулов. Что это за обстоятельства, станет ясно сразу же как только мы представим ситуации, когда имеется лишь несколько индивидуумов или фирм, получающих выгоду от коллективного действия. Предположим, что в отрасли всего две фирмы одинаковой величины и что есть барьеры для вхождения в эту отрасль. Это все еще та ситуация, когда от более высокой цены на продукцию данной отрасли выиграют обе фирмы и когда покровительствующие данной отрасли законы помогают им обеим. Тогда более высокие цены и покровительствующее законодательство - коллективное благо для этой олигополии, хотя это коллективное благо только для группы из двух членов. Очевидно, что каждый из олигополистов оказался в ситуации, когда он, если ограничит выпуск или будет лоббировать покровительствующее законодательство для отрасли, получит лишь примерно половину выигрыша от этих действий. Но соотношение издержки-выгоды от любых действий в общих интересах может быть столь благоприятным, что даже если фирма несет вес издержки своих действий и получает только половину выигрыша от них, ей все равно может быть выгодно действовать в общих интересах. Таким образом, если группа, которая выиграла бы от коллективного действия, достаточно мала и соотношение издержки-выгоды для этого коллективного действия достаточно благоприятно для группы, преднамеренное действие в коллективных интересах вполне возможно даже в отсутствие избирательных стимулов.

Если в группе только несколько членов, вполне также возможно, что они будут вести переговоры друг с другом и согласятся на коллективные действия. И тогда действия каждого члена группы будут заметно влиять на интересы и подходящие действия других. Следовательно, все заинтересованы действовать стратегически, т.е. способами, которые принимали бы во внимание воздействие индивидуальных решений-выборов на выборы других.

Следовательно, малые группы часто могут вовлекаться в коллективные действия без избирательных стимулов. В малых группах определенного типа («привилегированных» группах) фактически предполагается, что некоторое коллективное благо будет предоставлено. Тем не менее, даже в наиболее благоприятных обстоятельствах коллективные действия проблематичны и исход в каждом конкретном случае непредсказуем. Хотя некоторые моменты здесь сложны и остаются неопределенными, существо взаимосвязи между размерами группы, которая выиграла бы от коллективного действия, и масштабом коллективных действий предельно простое. Это можно проиллюстрировать на примере обеспечения производства оптимального количества коллективного блага для малой группы[[9]](#footnote-9).

Проблема групп интересов является не только одной из самых древних, но и одной из самых актуальных в политической науке, особенно в политической науке США. Об этом можно судить по количеству публикаций, посвященных этой тематике. Группы давления изучаются в Америке в основном применительно к их деятельности по оказыванию влияния на процесс принятия политических решений, включая деятельность по лоббированию в Конгрессе. Теория групп интересов является наиболее известным и традиционным вариантом концепции власти в американской политической науке. Группа интереса, или «заинтересованная группа» уже давно стала своеобразной моделью политической власти и политического влияния в многочисленных теоретических работах и конкретных эмпирических исследованиях политического процесса и структуры власти в США.

Теория М.Олсона устанавливает, что группы специального интереса вредны для экономического роста, полной занятости, последовательного управления, равных возможностей и социальной мобильности.

В противоположность представлению о заинтересованных группах как сильных и опасных, существует множество работ, показывающих обратное. Хотя группы-лоббисты действуют не очень эффективно, согласно мнению этих аналитиков, они всё же существенно дополняют процесс управления. Кроме того, лоббисты предоставляют информацию, необходимую правительственным чиновникам для осуществления процесса принятия политических решений. Важность этой функции подчеркивала Хоуп Истман, участница слушаний в комитете, представляющая Американский Союз Гражданских Свобод. Политика групп интересов представляет способ, посредством которого специфические интересы граждан доводятся до сведения власти. Без деятельности таких групп у политиков не было бы информации о нуждах граждан и групп, чтобы адекватно на них реагировать.

Подводя итоги Первой главе, можно сказать, что, как справедливо отметил Г.В. Голосов[[10]](#footnote-10), споры вокруг заинтересованных групп главным своим источником имеют недостаточную изученность проблемы. И дело не в том, что ей уделяется мало внимания. Дело в её исключительной сложности. Во-первых, теория заинтересованных групп плохо соотносится с большинством моделей демократии. Это создаёт серьёзные трудности методологического и мировоззренческого порядка. Во-вторых, эмпирические исследования заинтересованных групп часто сталкиваются с препятствиями, вытекающими из особенностей объекта. Ведь люди, стремящиеся оказывать давление на правительство, редко афишируют это, - особенно если добиваются своего. Даже если заинтересованная группа действует совершенно легально (что бывает далеко не всегда), наиболее важная часть её активности остаётся в тени.

Итак, можно ли сказать, что политика, возникающая в результате борьбы групп интересов, способствует всеобщему благу?

Проведенный нами анализ показывает, что существуют два возможных ответа на этот фундаментальный вопрос. Есть много сторонников запрещения деятельности групп давления, к которым относится и М.Олсон, и много людей, считающих эту деятельность исключительно полезной для любого общества.

Аргументы Олсона представляются очень убедительными. Он из тех, кто негативно воспринимает существующую деятельность заинтересованных групп.

Но при этом нельзя не учитывать, что профессиональный лоббизм существует в США уже в течение многих лет, и можно с большой долей уверенности предсказать, что он продолжит свое существование и дальше, так как Конгресс не предпринимает никаких практических шагов для его запрещения или регулирования. Очевидно, что людей, отрицательно воспринимающих деятельность групп интересов, значительно больше, чем их противников, и, следуя принципам демократии, конгрессмены уже давно должны были что-то предпринять по этому поводу, но их останавливает Первая Поправка к Конституции[[11]](#footnote-11), которая формально гарантирует лоббистам право на независимое существование. В этом заключается одна из фундаментальных проблем американской политики, которая вряд ли разрешится в обозримом будущем.

Парадокс Олсона позволяет объяснить некоторые механизмы политического и социального действия и основные институциональные механизмы политического участия.

Исследования Олсона интересны для российских ученых по той причине, что наше общество неоднородно, резкая его поляризация делает настолько разными политические интересы составляющих его социальных групп, что при анализе электорального поведения на первое место выходит необходимость осознания и исследования мотивационной сферы участия в выборах тех или иных групп, возможность прогнозирования их избирательного поведения.

# 2.ЧЕЛОВЕК ЗДРАВОГО СМЫСЛА В ТЕОРИИ ГРУПП М.ОЛСОНА

##  2.1.Рациональный индивид Олсона

Теория групп М.Олсона имеет отношение не только к федерализму, но также к финансовой науке и государственному и финансовому праву. Олсон везде отдаёт предпочтение малым группам перед большими. Однако он тщательно избегает жёстких формулировок относительно того, что следует понимать под «малой группой» и где малая группа заканчивается и начинается большая.

Отсутствуют у него также попытки отграничить большую группу от «толпы» и прочих человеческих скоплений. Вероятно, Олсон презюмирует у читателя интуитивное понимание того тривиального факта, что малая группа отличается от большой прежде всего эффективностью и оперативностью своих действий. Как бы то ни было, теория групп Олсона, на наш взгляд, имеет универсальное прикладное значение.

В терминах этой теории можно анализировать такие разные социальные «организмы», как фермерское хозяйство американского типа, китайский клан родственников-однофамильцев, старообрядческие поселения в Латинской Америке и даже бандитские группировки в современной России. В перспективе федерализма понятие малой группы указывает на первичный «социальный атом», многообразие форм которого создаёт социальную ткань того, что называют федерализмом в широком смысле, то есть самоуправляющееся сообщество.

Последнее, в свою очередь, включает в себя относительно автономные коллективы.[[12]](#footnote-12) Федерализм в узком смысле, на наш взгляд, является casus specialis уже указанного значения этого понятия, т.е. может быть осмыслен лишь в контексте более широкого (в частности, междисциплинарного) подхода. Вместе с тем, юристы нередко рассматривают федерализм лишь в его узком значении, а именно как антоним унитаризма и как синоним удвоения структур государственной власти на федеральном и субфедеральном уровнях.

При этом юристов обычно интересует не дуализм государственного управления как таковой, а некоторые следствия этого дуализма, в частности, проблема суверенитета а также смежные проблемы разграничения полномочий между двумя уровнями властеотношений, особенно, в части финансов, социальных задач публичной власти, вопросов местного самоуправления и т.п. В основе рассуждений Олсона лежат две традиционные для западного исследователя фикции:

1) фикция о рациональном индивиде, который планирует своё поведение и заранее «просчитывает» положительные и отрицательные последствия своих будущих действий и

2) фикция об эгоистическом субъекте, который не обязательно является индивидом, не обязательно является разумным, но никогда не забывает о своём интересе; последний, как правило, должен носить актуальный характер, т.е. быть не только предсказуемым, но и быстро реализуемым.

Обе эти фикции в скрытом виде присутствуют в следующем олсоновском тезисе: «На самом деле не факт, что идея о действии групп во имя своих собственных интересов логически следует из предпосылки о рациональном и эгоистическом поведении … 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»[[13]](#footnote-13) В этом тезисе Олсона объединены декартовский «резон», с одной стороны, и дань бентамовскому утилитаризму, с другой.

Декартовский «резон» можно определить как представление о том, что интроспекция представляет собой базовую характеристику homo sapiens. В результате интроспекции каждый вменяемый человек неизбежно наталкивается на несомненность своей способности к суждению.

Отсюда, как известно, Декарт, сделал вывод о тождестве «эго» ( т.е. всякого самосознающего индивида), и его сознания, (т.е. способности рассуждать и на основе этих рассуждений принимать решения). По Декарту, человек - это прежде всего мыслящая субстанция.

Иеремия Бентам, на наш взгляд, является антиподом Декарта, его заслуга заключается в том, что он первый (на Западе) глубоко поверил в то, что банальность или даже пошлость суть столь же несомненные характеристики человеческой природы, как и «декартова» способность к суждению. Однако в отличие от позднейших Ницше или Ортега-и-Гассета, которые обратили против пошлости весь утончённый яд своих сарказмов, Иеремия Бентам выступал как последовательный защитник субъективного права человека «ни о чём декартовом не думать» и, например, просто совпадать со своей жизнедеятельностью.[[14]](#footnote-14)

Таким образом, в англо-американской версии социальной философии достаточно рано оформился неведомый для континентальной Европы идеальный тип «человека разумного, но банального».

Вскоре этот идеальный тип начал жить самостоятельной и весьма небанальной жизнью. Другими словами, бентамовский образ человека допускает произвольную смену акцентов между «разумностью» и «банальностью», а именно homo sapiens можно рассматривать как в терминах «человека разумно банального», так и «человека банально разумного». На наш взгляд, особая притягательность всей британской традиции, особенно шотландской философии «здравого смысла», основана на исходной «абсурдности» самоимиджа британского исследователя «Человеческого» как «здравомыслящего философа банальностей».

## 2.2.Проблематика «большой группы» в контексте федерализма

Для юриста особый интерес представляют олсоновские большие группы, особенно в контексте государственного права. Основная проблематика больших групп в таком ракурсе заключается не столько в суверенитете (=юридическом титуле на самовластные акты), сколько в некоторых опасных следствиях этого титула. Речь, прежде всего, идёт о территориальных спорах и коммерческом соперничестве больших политических сообществ. И то, и другое имеет тенденцию порождать вооружённые конфликты. К сожалению, ни международные договоры, ни даже конфедеративные союзы не могут в долгосрочном плане решить указанные проблемы. Только федеративное устройство публичной власти способно элиминировать территориальные споры и коммерческое соперничество между участниками союза.

Неслучайно, «отцы-основатели» США, в частности Александр Гамильтон, рассматривали федерализм, прежде всего как своеобразное «блокирующее устройство», подавляющее (взаимные) территориальные претензии и торговые войны[[15]](#footnote-15).

В известной степени, Гамильтон предвосхитил основные аргументы т.н. экономического, или соревновательного федерализма, сторонником которого можно считать и Мансура Олсона. Однако для Гамильтона коммерческое соперничество смежных территориальных коллективов - это, скорее, не фактор прогресса (как для стороников соревновательного федерализма), сколько постоянная угроза общественной безопасности. Гамильтон, разумеется, не мог быть противником конкуренции per se. Однако он был противником политической деформации экономического соревнования в угоду того, что в России принято называть «парадом суверенитетов».

Гамильтоновская перспектива позволяет нам оспорить включение в олсоновские «большие группы» территориальные коллективы, обладающие характеристиками государствоподобных образований. Ведь последние ведут себя девиантно, то есть не так, как предписано теорией Олсона. При анализе больших групп указанного типа репрезентативным является классический инсайт Гаэтано Моска.

Он утверждал, что индивиды обладают инстинктом к «собиранию в стада и борьбе с другими стадами». Этот тезис находится в скрытом противоречии с утверждением Олсона о том, что «большие группы не будут формировать организацию, направленную на достижение общегрупповой цели, при отсутствии какого-либо принуждения или индивидуальных побудительных мотивов.»[[16]](#footnote-16)

С другой стороны, трудно оспорить тезис Олсона о том, что ссылка на инстинкт на самом деле является псевдообъяснением. «Когда членство в ассоциациях и группах объясняется «инстинктом», фактически не предлагается никакого объяснения. Любое человеческое действие может быть отнесено к инстинкту.»[[17]](#footnote-17)

Однако мы полагаем, что идеология либерального индивидуализма сторонником которой является Олсон, также не в состоянии объяснить первоначальную стадию образования политического сообщества. В некотором отношении подход Гаэтано Моска даже более эвристичен. Теория Моска характеризуется двумя главными мотивами. Во-первых, Моска презюмирует, что формирование политического коллектива несводимо к интересам и целям отдельных индивидов, которые нередко вдруг и внезапно оказываются участниками определённого политического сообщества, как это случилась со многими немцами после поражения Германии в Первой мировой войне и со многими «русскоязычными» после краха СССР.

Во-вторых, Моска подчёркивает исключительно важную роль политического авангарда, или - в его терминологии - правящего класса. С его точки зрения можно вообще пренебречь т.н. большими группами как самостоятельными объектами исследования. Ведь каждую большую группу в политическом отношении легко редуцировать до соответствующего «правящего ядра». Именно это «ядро» и определяет общее поведение группы.

Теория групп Олсона бросает вызов этой аксиоме политологии в той части, где речь идёт о том, что Олсон называет «эксплуатацией меньшинства большинством». К этому тезису Олсон пришёл, опять-таки опираясь на фикцию рационального эгоистического индивида.

По мнению Олсона, большинство бенефициаров какого-то коллективного блага (например, личной безопасности в публичных местах) вовсе не стремится обеспечить достаточный уровень этого блага своим собственными усилиями. Отсюда, тяжесть оптимизации количества и (или) качества данного коллективного блага распределяется асимметрично между ускользающим «большинством» и сознательным и(ли) неспособным к ускользанию «меньшинством» налогоплательщиков. Как бы то ни было, Олсон полагает, что содействие со стороны многих бенефициаров «в большинстве случаев… прекратится быстрее, чем достигнет оптимального для группы уровня.»[[18]](#footnote-18) Именно здесь Олсон обнаруживает то, что он называет «эксплуатацией большинства меньшинством.»[[19]](#footnote-19)

Тезис Олсона об «эксплуатации меньшинства большинством» как минимум нуждается в корректировке. Мы полагаем, что такая корректировка возможна как раз в терминах асимметричной федерации. В этой перспективе олсоновские «большие группы» будут совпадать с субъектами федерации. При этом вполне реальна ситуация, когда меньшинство т.н. доноров федерации подвергается эксплуатации со стороны дотационного большинства всех прочих её субъектов. При этом последние - и это важно - обладают значительным арсеналом политического принуждения в отношении меньшинства, то есть регионов-доноров. Это поднимает вопрос о внутривидовой классификации групп, которая весьма оригинально была осуществлена проф. Олсоном.

## 2.3.Олсоновская классификация групп

Большие группы публичного права имеют ряд свойств (например, наличие политической элиты), которые обеспечивают их несводимость к большим группам частного права. Поскольку Мансур Олсон является представителем англо-американской научной традиции и к тому же не является юристом, он не проводит строгого разграничение между группами публично- и частноправового характера.

Более того, если использовать термины континентальной европейской правовой традиции, то можно утверждать, что Олсона интересуют по преимуществу корпорации частного, а не публичного права. Быть может, поэтому проф. Олсон рассматривает большие группы en bloc то есть абстрагируется от принципиального различия между группами под названием «государство», «субъект федерации», столичный муниципалитет», с одной стороны, и группами под названием «профсоюз», «ассоциация университетов западного побережья», и т.п., с другой.

Тем не менее, Олсон приближается к континентальной европейской традиции права в части определения объекта группы, её телеологии, т.е. той цели, ради которой группа была создана. Ключевым словом при этом является понятие «общественного блага»(=public want). Олсон различиет два основных вида таких благ: инклюзивное и эксклюзивное.

Соответственно, группы могут быть как инклюзивными, так и эксклюзивными. Последние стремятся ограничить (для «чужаков» или всех вновь прибывших) доступ к общественному благу, ради которого они созданы и которого оптимальное количество и качество они должны обеспечить.[[20]](#footnote-20) Напротив, инклюзивные группы генерируют общественные блага, открытые для любых новых пользователей. Более того, одна и та же группа может попеременно выступать то эксклюзивной, то инклюзивной.

«Фирмы отрасли будут эксклюзивной группой, если они добиваются повышения цены за счёт ограничения выпуска продукции; эти же фирмы будут инклюзивной группой, когда они добиваются снижения налогов, тарифов… Обстоятельство, что эксклюзивность или инклюзивность группы зависит от преследуемой ею цели, а не от 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.»[[21]](#footnote-21)

Критерием разграничения эксклюзивных и инклюзивных общественных благ является специфическая проблема, для которой в лексиконе российского научного сообщества ещё нет соответствующего термина. Некоторые ученые называют её рабочим термином «фрирайдеризм». Проблема фрирайдеризма актуальна только для эксклюзивных благ. Инклюзивное коллективное благо «индифферентно» по отношению к тем бенефициарам, которые не прилагали собственных усилий по созданию и (или) сохранению этого блага.

По мнению Олсона, природа любого общественного блага такова, что никакие усилия группы не могут создать полного иммунитета против фрирайдеров, т.е. тех, кто присоединяется к потреблению общественного блага после того, как оно создано усилиями других. В этой связи Олсон подчёркивает:

 «Тенденция к субоптимальности кроется в природе общественного блага - ни один из участников группы не может быть исключён из потребления блага, если хотя бы один из индивидов группы потребляет его… Чем больше группа, тем дальше она от оптимума.»[[22]](#footnote-22)

В этой связи большие группы, систематически испытывающие то, что можно назвать «критический прессинг фрирайдеризма», применяют вспомогательные меры, побуждающие фрирайдеров отказаться от своей практики, например, в обмен на приобретение неколлективных товаров.

По мнению Олсона, «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.»[[23]](#footnote-23)

Как видим, большие группы - это синоним малоэффективности социального взаимодействия. Так, «очень большие группы при отсутствии принуждения или внешнего воздействия вообще не смогут обеспечить (коллективное благо), даже в минимальном количестве.»[[24]](#footnote-24)

Исходным при классификации больших групп Олсон выбирает понятие «атомистическая конкуренция». При такой конкуренции, согласно Олсону, никакие действия одной из фирм не могут оказать заметного влияния на поведение других. Если в большой группе поведение отдельных участников не в состоянии оказать влияние на общегрупповой результат, т.е. в ней действуют механизмы, аналогичные «атомистической конкуренции», то именно такую группу Олсон называет «латентной».

Латентную группу можно «мобилизовать», т.е. сделать её способной к добыванию коллективного блага. Здесь Олсон вновь обращается к фикции рационального индивида: «Только персональный «селективный» мотив может побудить рационального индивида, принадлежащего к латентной группе, действовать в её интересах… Подобные «избирательные мотивы» могут быть как позитивными, так и негативными: они могут либо принуждать к участию в издержках группы… посредством наказания, либо поощрять тех, кто действует в интересах группы.»[[25]](#footnote-25) Мобилизация всякой латентной группы в тенденции означает «уменьшение её формата», это поднимает проблему «малых групп».

## 2.4. «Малая группа» как масштаб федерализма

Как полагает Олсон, поведение малой группы несводимо к поведению отдельно взятого индивида (несвязанного с какой-либо группой), с одной стороны, и к поведению большой группы, с другой. Как отмечалось, «малая группа» представляет собой первичный, далее уже неделимый элемент.

Совокупность этих элементов образует макроструктуру любого относительно организованного сообщества. В этом случае можно говорить о «федерализма первого порядка», который в равной степени присущ как унитарным, так и федеративным государствам. Соответственно, то, что юристы называют федерализмом (=в узком смысле), является «федерализмом второго порядка», присущего только федеративным государствам.

Каждая малая группа характеризуется, по крайней мере, тремя признаками: 1) устойчивостью, непрерывностью и относительной долговременностью эксклюзивных связей между её участниками; 2) специфической эмоциональной атмосферой, в которой взаимодействуют её участники и 3) спецификой общих моральных правил, которых придерживаются участники группы.

Исследовательский интерес Олсона сосредоточен по преимуществу на анализе связей внутри малой группы и на некоторых проблемах корпоративной морали, прежде всего на проблеме принуждения. Исходным при олсоновском анализе малых групп является понятие олигополия, т.е. сговор нескольких относительно крупных фирм для контроля соответствующего сектора товаров и услуг. Аналогом олигополии в публичном праве, согласно Олсону, являются привилегированные и промежуточные группы.

«Привилегированная группа - это такая группа, каждый или хотя бы один из членов которой имеет мотив к добыванию коллективного блага, даже если необходимо взять все издержки на себя…

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 группы.»[[26]](#footnote-26)

Таким образом, промежуточная группа по определению представляет собой неустойчивое объединение, которое может быть сублимировано в привилегированную группу, участники которой отличаются высокой персональной мотивацией в добывании общественного блага. С другой стороны, при неблагоприятных условиях промежуточная группа может самоликвидироваться и полностью раствориться в «атомистической конкуренции», или гоббсовском bellum omnium contra omnes.

## 2.5. Теория групп Олсона на примере России

Олсоновская теория групп, на наш взгляд, легко поддаётся «транспозиции» в плоскость федеративных отношений. Более того, указанная теория, на наш взгляд, позволяет по-новому сформулировать проблему федерализма:

Каким образом «группы» способны обеспечить прочную связь между «федерализмом первого порядка» и «федерализмом второго порядка»? Другими словами, между «большими группами» (=субъектами федерации и (или) их объединениями), с одной стороны, и «малыми группами» (небольшая фирма, кафедра вуза, сельская больница и т.п.), с другой, необходимо найти среднее звено, которое могло бы выполнять посреднические функции.

Олсоновская «промежуточная группа» не может выполнять эту роль по той причине, что она тяготеет к малой группе как своему идеалу и поэтому не может вместить и удержать целей и задач больших групп. К тому же, как сказано выше, промежуточная группа лабильна и легко самоликвидируется. Впрочем, Олсон сам указал на возможного посредника между большими и малыми группами.

Для этого он предлагает рассмотреть случай «федеральной» группы - группы, подразделённой 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 какой-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.»[[27]](#footnote-27)

В терминах публичного права можно сказать, что базовыми «федерациями», или «федерациями первого порядка» в олсоновской перспективе могут выступать муниципалитеты. В условиях России в качестве репрезентативного муниципалитета можно рассматривать средний город (от 50 до 100 тыс. жителей)[[28]](#footnote-28).

В свою очередь, смежные муниципалитеты также федерируются в «мунисфедерацию» (например, по 5-7 муниципалитетов в соответствующей «мунисфедерации»). При этом сообщество сопредельных муниципалитетов, или мунисфедерация непременно создаёт для лоббирования общегрупповых интересов собственную организацию. Механизм такого федерирования можно рассматривать как в восходящей, так и нисходящей перспективе.

В перспективе восходящего федерирования каждый субъект федерации можно рассматривать как политическое объединение соответствующих «мунисфедераций». С другой стороны, субъект федерации - на супрамуниципальном уровне властеотношений - является неделимым элементом федерализма второго порядка (см. выше). На этом уровне особое значение приобретает то, что можно назвать «трансрегиональным федерированием». Думается, что для асимметричной федерации типа России трансрегиональные объединения (несмежных) субъектов федерации (например, Хабаровский край + Татарстан + Республика Саха + Ленинградская область + Ингушетия) не менее важны, чем объединения сопредельных субъектов типа «Большая Волга».

Как справедливо отмечает А.С.Автономов, «нельзя забывать, что одной из острейших проблем остаётся неравномерность развития различных субъектов РФ, когда одни из них находятся на уровне постиндустриального развития (например, Москва), другие - на индустриальной стадии (например, Нижегородская область), третьи - на доиндустриальной стадии эволюции (например, Бурят-Агинский Автономный Округ)… В результате этого они отчуждены друг от друга, что не может не расшатывать Российскую Федерацию как единое государство.»[[29]](#footnote-29) В этих условиях именно трансрегиональные группы субъектов могут стать «скрепами» российского федерализма.

По мнению Олсона, в любом государстве существует такой сектор общества, который не поддаётся эффективной структуризации. Именно в этом секторе господствует «атомистическая конкуренция». Индивиды из этого сектора часто объективно и (или) субъективно неспособны идентифицировать и, тем более, отстаивать общие интересы. К таким плохо структурируемым «социальным конгломератам» относятся, например, лица без определённого места жительства, носители тяжёлых форм инвалидности, семьи, находящиеся за чертой бедности, все те, которые по Олсону, «страдают молча».

Таким образом, латентная группа является тем первичным (для нас, но не по природе) социальным объектом, с которым мы сталкиваемся при попытке идентифицировать какой бы то ни было социальную единицу. Во-вторых, только латентные группы обладает потенцией к мобилизации и дальнейшей внутривидовой дифференциации.

Соответственно, только члены мобилизованной латентной группы могут стать «рациональными агентами» народного хозяйства и, тем самым, предсказуемыми участниками финансовых отношений;

Большая латентная группа может быть мобилизована и в целях общего инклюзивного блага (например, улучшения чистоты и порядка в публичных местах города), но при этом надо учитывать, по крайней мере, два обстоятельства: если даже такое благо и будет достигнуто в рамках большой группы, т.е. без её дальнейшей дифференциации, то результат всегда будет субоптимальным; во-вторых, даже субоптимальный результат проблематичен без соответствующих принудительных мер или без поддержки со стороны т.н. неколлективных товаров;

Последний вид поддержки, на наш взгляд, более предпочтителен, поскольку создаёт для отдельных индивидов психологически положительную мотивацию.

Мобилизованные группы, особенно административные ассоциации, необходимо оформлять в двухаспектном режиме, а именно: такие группы одновременно должны иметь экслюзивные и инклюзивные характеристики. Например, предпринимательская солидарность, основанная на принципах землячества, должна сопровождаться стремлением группы к защите определённых инклюзивных благ (например, финансовая поддержка муниципальных предприятий автобусного междугороднего сообщения).

При этом публичные финансы, как правило, не должны использоваться для обеспечения эксклюзивного блага группы (олигополия, в том числе в области публичного права, не должна находиться на дотации соответствующего бюджета). С другой стороны, всякая «олигополия» вправе претендовать на публично-финансовую поддержку в части её усилий. направленных на сохранение и (или) преумножение инклюзивных коллективных благ.

Большие группы часто рискуют вообще не обеспечить своих членов тем или иным общественным благом. Напротив, малые группы обычно в состоянии генерировать соответствующее общегрупповое благо. Однако, как полагает Олсон, сотрудничество членов малых групп обычно прекращается до того, как каждый участник получил оптимальное количество и (или) качество этого блага.

В таких условиях среди малых групп особое значение приобретают привилегированные группы. Они отличаются высокой мотивацией членов в части достижения общегруппового интереса. Примером привилегированной группы можно считать отдалённый посёлок состоятельных граждан, который соединяется с ближайшим мегаполисом единственной муниципальной автодорогой. В этих условиях муниципальная власть фактически может «делегировать» указанному посёлку значительную часть издержек на поддержание этой автодороги в пригодном для эксплутации состоянии. Отсюда, чем больше внутри «рамочной» большой группы привилегированных малых групп, тем меньше нагрузка на публичные финансы «рамочной» организации.

Роль публичных финансов критически важна в стадии инициации, т.е. организационного оформления группы; при этом организационные издержки, по понятным причинам, будут тем выше, чем больше в этой группе участников. Опасность больших групп для публичных финансов заключается в том, что организационный аппарат таких групп нередко превращается в самодовлеющую бюрократическую корпорацию, интересы которой отнюдь не всегда совпадают с общегрупповыми интересами;

Однако бюрократический аппарата всегда выступает от имени всей группы, поэтому оптимальной финансовой политикой в такой ситуации требует постоянного поддержания процесса дифференциации относительно крупной группы и создание внутри неё системы «пентархий», или «септархий», объединяющих по 5-7 малых групп; такие микрофедерации могут испытывать затруднения как раз на начальной стадии своего организационного оформления. Без публичной поддержки оптимальная система микрофедераций может вообще не возникнуть, так как «издержки по получению первой единицы коллективного блага будут слишком велики по сравнению с издержками по обеспечению последующих единиц этого блага»[[30]](#footnote-30). В такой ситуации ни одна малая группа не захочет стать членом средней федерированной группы, поскольку это приведёт к резкому, хотя и временному возрастанию расходов.

Таким образом, всякая большая группа (например, субъект федерации) должна носить по преимуществу «рамочный» характер, т.е. объединять средние группы (например, административные ассоциации), которые, в свою очередь, являются объединением «мунисфедераций» (по 5-7 муниципалитетов в каждой). Муниципалитеты, в такой нисходящей перспективе, также являются «микрофедерациями малых групп».

Как бы то ни было, правящая элита асимметричной федерации должна постоянно помнить об объективной неэффективности неструктурированных больших групп, прежде всего в части обеспечения общественных благ. «Только когда группы малы или когда им посчастливилось иметь возможность предложить индивидуальные стимулы, они смогут организоваться и действовать для достижения общих целей.»[[31]](#footnote-31)

В своей книге «Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз» Олсон исследует парадокс группового поведения. «Обычно считается само собой разумеющимся, что если все в группе индивидуумов имеют общие интересы, то группа будет стремиться содействовать этим общим интересам. Поэтому многие политологи в США долгое время предполагали, что граждане с общими политическими интересами будут организовываться и пытаться лоббировать эти интересы. Каждый индивидуум принадлежал бы к одной или нескольким социальным группам, и исход политического процесса объяснялся бы равнодействующей давлений этих конкурирующих групп. В общем, если индивидуумы, принадлежащие к какой-то категории или классу, достаточно своекорыстны и если у них есть общий интерес, то и их группа до известной степени будет действовать в своекорыстной манере или в групповых интересах»[[32]](#footnote-32).

По мнению Олсона, эти допущения фундаментально и бесповоротно ошибочны, так как «сам факт, что цель или интерес - общие для всей группы или разделяются всеми ее членами, означает, что выгоду от любой жертвы, которую приносит отдельный индивидуум для достижения этой общей цели, он разделяет с любым другим членом группы. Следовательно, любой член группы лиц, имеющих общий интерес, получит лишь маленькую толику от любой жертвы, которую он принес для достижения общей цели. Так как выгода достается любому члену группы, те, кто не внес никакого вклада в ее обеспечение, получат ровно столько же, сколько и те, кто такой вклад сделал»[[33]](#footnote-33). Парадокс, по Олсону, состоит в том, что «большие группы не будут действовать в своих групповых интересах, по крайней мере, в том случае, когда они состоят из рациональных индивидуумов».

В связи с этим и возникает необходимость разработки коллективных благ, которые могут стать основополагающим звеном в совместных действиях группы, и избирательных стимулов, которые применяются к индивидам избирательно, в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективных благ или нет. Это особого вида блага, которые, будучи предоставлены одному лицу, достаются всему населению, независимо от того, были ли они оплачены всеми. К таким благам относятся справедливость, бесклассовое общество и т.д.

Однако Олсон считает, что отдельных людей приходится принуждать к совместным действиям, вынужденному сотрудничеству, так как если тот, кто не вносит определенный вклад в деятельность группы, получает от нее такую же выгоду, как и активный участник, то групп не было бы вообще. Олсон показывает значение механизмов, позволяющих создать группу, которая борется за свои интересы.

Выводы, сделанные Олсоном, позволяют понять специфику внутригрупповых интересов и определить те социальные мотивации и вознаграждения, которые могут сделать участие в политической жизни привлекательными для большего числа членов общества.

Теория Олсона еще только ждет пристального и детального внимания российских ученых, хотя на Западе она уже завоевала большое признание и прочную популярность. Ряд известных ученых, таких, например, как Пол Самюэльсон, Пьер Лемье и др. считают, что она окажет существенное влияние на идеи и политику грядущих десятилетий.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В чем значимость государственно-правовой идей М.Олсона? Прежде всего, в том, что современная, привычная нам модель демократии в будущем может значительно измениться. Ожидаемые изменения связываются с развитием новых средств электронной коммуникации и повышением среднего уровня образования. Здесь важное значение приобретают новые модели участия граждан в формировании демократических институтов.

Стремительное распространение современных информационных технологий - явление нового порядка. Во-первых, появляется возможность оперативного доступа неограниченного количества людей к текстам законопроектов еще на стадии их предварительной разработки, а также к максимальному объему аналитической информации несекретного характера.

Во-вторых, принципиальное нововведение нового этапа информационной революции - возможность каждого гражданина с минимальными, практически нулевыми, издержками обратиться к неограниченной по своему составу аудитории - всех подключенных к Интернету. У избирателей, вне зависимости от уровня доходов, принципиально расширяются возможности организованно, точнее, «самоорганизованно», лоббировать, отстаивать свои интересы и на региональном, и на государственном уровнях. В результате упрощается как формирование «малых групп» избирателей, так и координация действий между ними.

Согласно анализу М. Олсона, типичный рациональный индивид, входящий в большую социально-экономическую группу, не будет добровольно жертвовать ради достижения ее политических целей, не имея каких-либо особых стимулов. Во-первых, он знает, что его усилия не окажут заметного воздействия, а во-вторых, он разделит выгоду, достигнутую за счет других (эффект безбилетника). Исключение составляют участие в голосовании и подписание петиций, т.е. случаев, когда издержки оказываются ниже некоего критического порога. По-видимому, принципиальное снижение издержек, связанное с развитием электронных коммуникаций, позволит перейти этот барьер и создаст предпосылки расширенного участия «рядовых» избирателей в политической жизни.

Благодаря снижению издержек на получение и передачу информации группа людей, имеющих возможность принимать участие выработке и принятии политически значимых решений, значительно увеличивается - потенциально до уровня всего политически активного населения. В результате создаются предпосылки постепенного уменьшения остро ощущаемого неравенства политических возможностей граждан формально демократических государств, предопределяемое неравенством в распределении собственности и доходах.

Важным сопутствующим фактором является стремительное увеличение среднего уровня образования избирателей в большинстве стран мира, наблюдаемое на протяжении всего ХХ века.

Большое значение приобретают возможности оперативного, прямого доступа избирателей к предметной, экспертной информации.

Существующая модель демократии, как показывают события новейшей истории, в том числе и современной России, действительно крайне несовершенна. Остро ощущаемая невозможность для рядовых избирателей оказывать влияние на курс проводимой государством, федеральными и местными властями политики вызывает высокий уровень напряженности в обществе. В то же время уже современный уровень развития коммуникаций позволяет рассчитывать на перспективность ведения разработки соответствующих программных продуктов - «электронных интерфейсов» демократии участия.

В российских условиях агентами продвижения подобных разработок могут стать как конкурирующие новообразующиеся политические партии и движения, заинтересованные в расширении числа своих активистов, так и, по-видимому, зарубежные благотворительные фонды, ставящие своей целью развитие институтов гражданского общества.

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Автономов А.С. Ключевые проблемы российского федерализма на современном этапе в: Материалы круглого стола « 5 лет конституции РФ» М.: МГЮА, Фонд правовых реформ федерализма и МСУ. 1999.
2. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. М.:Росспэн, 1998.
3. Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом. СПб. 1998.
4. Гидденс Э. Социология. М., 1999.
5. Гладкий Ю.Н., Доброскок В.А., Семенов С.П. Социально-экономическая география России. М.:Гардарика. 2001.
6. Голосов Г.В. Сравнительная политология. - Новосибирск, 1994.
7. Конституции зарубежных государств. - М.: БЕК, 1996.
8. Олсон М. Логика колективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
9. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998.
10. Остром В. Смысл американского федерализма: что такое самоуправляющееся общество. М., 1993.
11. Федералист - политические эссе А.Гамильтона, Дж.Мэдисона и Дж. Джея. М.:Весь Мир. 2000.
12. Фридмен Я. Американская правовая культура и федерализм // Полис. 1992. №4.
13. Чиркин В.Е. Модели современного федерализма: сравнительный анализ. М., 1993.
14. Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999.
1. Гидденс Э. Социология. М., 1999. [↑](#footnote-ref-1)
2. Там же. [↑](#footnote-ref-2)
3. Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995, С.18. [↑](#footnote-ref-3)
4. Олсон М. Логика коллективных действий. М., 1995. С.12. [↑](#footnote-ref-4)
5. Олсон М. Логика колективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995, Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998. [↑](#footnote-ref-5)
6. Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом. СПб. 1998. С.178. [↑](#footnote-ref-6)
7. Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999. С. 390-403. [↑](#footnote-ref-7)
8. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998. с.44. [↑](#footnote-ref-8)
9. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995. С. 20-30. [↑](#footnote-ref-9)
10. Голосов Г.В. Сравнительная политология. - Новосибирск, 1994, с.101-102. [↑](#footnote-ref-10)
11. Конституции зарубежных государств. - М.: БЕК, 1996. [↑](#footnote-ref-11)
12. Остром В. Смысл американского федерализма: что такое самоуправляющееся общество. М., 1993; Фридмен Я. Американская правовая культура и федерализм // Полис. 1992. №4, с.176; Чиркин В.Е. Модели современного федерализма: сравнительный анализ. М., 1993 и др. [↑](#footnote-ref-12)
13. Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995, с.2. [↑](#footnote-ref-13)
14. Бентам И. Введение в основания нравственности и законодательства. М.:Росспэн, 1998, с.11. [↑](#footnote-ref-14)
15. Федералист - политические эссе А.Гамильтона, Дж.Мэдисона и Дж. Джея. М.:Весь Мир. 2000, с.61-62 [↑](#footnote-ref-15)
16. Олсон М. Логика колективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995, с.2. [↑](#footnote-ref-16)
17. Указ. соч. с.17. [↑](#footnote-ref-17)
18. Указ.соч. с.3. [↑](#footnote-ref-18)
19. Указ. соч.с.3. [↑](#footnote-ref-19)
20. Указ. соч.с.34. [↑](#footnote-ref-20)
21. Указ. соч. с.34-35. [↑](#footnote-ref-21)
22. Указ.соч. с.31. [↑](#footnote-ref-22)
23. Указ.соч. с.14. [↑](#footnote-ref-23)
24. Указ. соч. с.43. [↑](#footnote-ref-24)
25. Указ. соч. с.46. [↑](#footnote-ref-25)
26. Указ. соч. с.45. [↑](#footnote-ref-26)
27. Указ. соч. с.57. [↑](#footnote-ref-27)
28. Гладкий Ю.Н., Доброскок В.А., Семенов С.П. Социально-экономическая география России. М.:Гардарика. 2001, с.312 [↑](#footnote-ref-28)
29. Автономов А.С. Ключевые проблемы российского федерализма на современном этапе в: Материалы круглого стола « 5 лет конституции РФ» М.: МГЮА, Фонд правовых реформ федерализма и МСУ. 1999, с.135 [↑](#footnote-ref-29)
30. Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995 с.43. [↑](#footnote-ref-30)
31. Указ. соч. с.155. [↑](#footnote-ref-31)
32. Olson Mancur. The Rise and Decline of Nations. New Haven: Yale Univ. Press, 1982; Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз. Пер. с англ. – Новосибирск: ЭКОР, 1998, с.39. [↑](#footnote-ref-32)
33. Указ.соч., с.40. [↑](#footnote-ref-33)