

СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 321.8, 316.62

О.В. Бычкова, Е.В. Попова**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ПРИРОДЕ ВЕЩЕЙ
И ВОЗМОЖНОСТИ КОЛЛЕКТИВНОГО ДЕЙСТВИЯ¹**

Классическая социология представляет коллективное действие как действие исключительно человека или социальной группы и принимает во внимание в качестве причин и последствий подобной активности человека без участия вещного мира. Здесь утверждается двойственность проблемы коллективного действия. С одной стороны, мы наблюдаем парадоксы человеческого поведения, обозначенные М. Олсоном как проблема безбилетника, с другой, есть не замечаемая многими представителями социальных наук проблема, связанная с типом блага, по поводу которого осуществляется коллективное действие. Это порождает необходимость понять, какие социальные правила и формы политического управления каким типам общих благ соответствуют.

Ключевые слова: коллективное действие, типы собственности, управление, вещный мир.

Коллективное действие – это один из важнейших концептов политической социологии, особенно применительно к проблеме политической стабильности и политических изменений. Однако классическая социология представляет социальное действие как действие исключительно человека или социальной группы и принимает во внимание в качестве причин и последствий подобной активности человека без участия вещного мира². Классическое определение коллективного действия звучит так: «совместные действия (или бездействие) людей, преследующих общие интересы» [3. Р. 5]. Но если в это определение добавить «не-человеков» – вещи, технологии, – как изменится наше представление о коллективном действии? Ведь, как вполне правомерно утверждает Бруно Латур, именно участие вещей в каждодневных социальных взаимодействиях отличает человека от обезьяны [4].

Подобная постановка проблемы о связи материального мира и коллективного действия не нова. Например, в своей статье, посвященной коллективному действию применительно к материальному окружению городского хозяйства в России, финский социолог Р. Алапуру пишет: «Если мы действительно хотим понять, каким образом человеческие существа «переплетаются» с не-человеческими ценностями и вещами, как тогда необходимо изме-

¹ Статья написана при поддержке Академии Финляндии (грант 208170). Некоторые положения текста опубликованы в: Bychkova O., Popova E. Things and People in the Housing and Utility Sector Reform in Russia, 1991–2006. In: Kharkhordin O. and Alapuro R. (eds.) Political Theory and Community Building in Post-Soviet Russia. London and New York: Routledge Press, 2010. P. 87–138.

Авторы выражают благодарность проф. О. Хархордину и проф. Р. Алапуру за плодотворные дискуссии и всестороннее обсуждение полученных выводов.

² См. подобную критику господствующей социологической парадигмы у представителей так называемого материалистического поворота в современной социологии: Б. Латура, Дж. Лоу, К. Кнорр-Цетини [1, 2].

нить наше видение коллективного действия, чтобы включить этот аспект в круг наших понятий? Следует отметить, что необходимость соответствующего переопределения представляется вполне очевидной в России, где преобразования в материальном измерении выразились чрезвычайно ярко» [5]. Мы, в свою очередь, пытаемся понять, как различные виды собственности, представленные в классических экономических теориях, зависят от природы вещей, и сформулируем предположения о возможных типах коллективного действия для разного типа вещей.

Связь коллективного действия и понимания различий в природе вещей позволяет по-новому подойти к проблеме управления и распоряжения ограниченными ресурсами, которые в поле политики и государственного управления используются совместно. Как утверждают экономические теории совместной, коллективной, общей, публичной собственности, именно потребность в управлении и распределении подобных видов собственности порождает государство. Мы совершим экскурс в социологическую литературу, описывающую данную проблематику, применительно к проблеме коллективного действия.

Первым, кто обратил внимание на связь между коллективным действием и материальными благами, был Манкур Олсон [6]. Олсон связал возможность/невозможность коллективного действия с характером получаемого в его результате блага: делимое или нет, общее или частное. Классическая формулировка парадокса «безбилетника» связана с благами, названными им общественными (или коллективными), т.е. инклюзивными и неделимыми. Суть парадокса проста. Если член коллектива может получить благо, избегая платы за него (финансовой или участия в политических акциях), согласно логике рационального актора, он будет избегать участия в коллективном действии. Например, если есть профсоюз, отстаивающий права профессиональной группы, то при отсутствии дополнительных стимулов к участию индивид будет избегать членства в профсоюзе, поскольку повышение заработной платы в результате действия профсоюза получают все члены профессиональной группы. Или другой пример: если горожанин, борющийся за благоустройство города, добивается своей цели, то все горожане получают это благо. Это начальная точка его исследования, в котором автор стремится понять, как в таких условиях возможно коллективное действие.

Таким образом, с одной стороны, есть озвученный Олсоном парадокс, связанный с человеческой мотивацией и активностью, о чем пишет классик и его последователи. С другой, есть не замечаемая многими представителями социальных наук проблема, связанная с типом блага, по поводу которого осуществляется коллективное действие. Лишь немногие исследователи после Олсона пытались решить эту проблему. В частности, нобелевский лауреат в области экономики за 2009 год Элинор Остром свои последние исследования посвящает вопросу управления и пользования благами такого типа [см., например, 7]. Она стремилась определить «качества благ и институциональные образования, сопровождающие пользование благами», которые «регламентируют включение и исключение некладчиков в распределение благ, а, следовательно, поощрение коллективных действий» [5]. Подобная двойственность обозначенной социологической проблемы задает позицию, с которой можно

рассматривать коллективное действие в парадигме экономических типологий собственности.

Природа и разделение товаров

Не существует общераспространенного определения товаров в экономической литературе. Более того, понятия «товар», «вещь», «предмет» обычно рассматриваются как одни и те же категории. В экономической литературе «товар» – нечто, что может быть потреблено, или то, что увеличивает выгоды, а следовательно, и то, что может быть продано на рынке. Он может быть представлен как физический объект или вещь, которую можно увидеть (например, в макроэкономике), и сосчитать или это может быть одновременно осязаемым объектом/вещью и неосязаемой услугой (например, в микроэкономике) [8, 9]. Карл Менгер, основатель австрийской школы экономики, вводит следующие различия между «вещью» и «товаром»: «Предметы, которые находятся в непосредственной связи с удовлетворением человеческих потребностей, мы определяем как полезные вещи [Nutzlichkeiten]... Для того, чтобы вещь стала товаром, или, другими словами, приобрела характер товара, в ней должны одновременно сочетаться следующие четыре предпосылки:

- 1) потребность в ней человека;
- 2) такое свойство, как способность вещи быть привнесенной в каузальную связь с удовлетворением этой потребности;
- 3) знание человека об этой непосредственной связи;
- 4) владение этой вещью, достаточное для того, чтобы направить ее на удовлетворение потребности.

Только когда все четыре характеристики будут представлены одновременно, вещь сможет стать товаром. Но в том случае, если даже одно условие не будет выполнено, вещь не может приобретать черты товарности [Guterqualitat], и вещь, уже владеющая ими, утратит свой характер тотчас же, если хотя бы одно из четырех необходимых условий будет утрачено...» [8. P. 52].

Таким образом, осязаемость вещи, столь важная для нашей книги, затрагивающей инфраструктурный аспект политики, важна и для экономики. Также важно для нас предложение Менгера о разделении товаров на реальные и воображаемые. Это различие было отмечено еще Аристотелем (De Anima III. 10. 433 a 25–38), и оно основано на том, возникает потребность в результате рационального обдумывания или она связана с иррациональностью: «Существуют особые ситуации, когда вещи не связаны с непосредственным удовлетворением человеческих потребностей, но тем не менее о них говорят как о товарах. Это случается (1) когда атрибуты или качества ошибочно приписаны вещам, которые на самом деле ими не характеризуются, или (2) когда ошибочно допускают существование несуществующих человеческих потребностей. В обоих случаях мы должны разделять свойства, которые в реальности не соотносятся с уже описанными чертами, теми, что определяют вещь как товар, но эти свойства вещей продолжают существовать только во мнениях людей. К вещам второго класса мы можем отнести: орудия, инструменты, статуи, здания и т.д., которые используются язычниками для поклонения идолам, сюда же относятся инструменты для

пыток и т.п. Такие вещи, которым основные характеристики товаров могут быть приписаны только в воображении, или вещи, возникающие из воображаемых потребностей, соответственно, могут быть названы воображаемыми товарами» [8. Р. 53].

Вслед за К. Менгером современные исследования публичной политики трактуют товары очень широко, как «любую вещь, от которой индивиды могут получить либо удовлетворение, либо огорчение» и как «различные продукты и услуги, которые можно потребить, обменять, продать, либо сделать доступными всему обществу» [10. Р. 68, 119].

История и современные классификации товаров

Как показано во многих учебниках (11), основной теорией общественных товаров считается теория Пола Самуэлсона. Однако, как указывает сам Самуэлсон, многие экономисты до него сталкивались с проблемой публичных, или, как они их называли, коллективных или общественных товаров. Первое упоминание публичных товаров встречается у А. Смита в работе «Здоровье наций». Он указывает, что существуют публичные товары, которые могут быть созданы только государством: «[Обязанность суверена] создавать и поддерживать публичные институты и те публичные работы... создание и поддержание которых нельзя ожидать от отдельных индивидов или их небольшой группы» (Книга 5).

К идеям Смита не обращались почти в течение целого века, и они вновь получили распространение в экономической теории лишь в конце 19-го столетия. Эмиль Сакс, австрийский экономист, предложил классификацию, основанную на принципах делимости, и определил «общественный продукт, неделимость которого не препятствует увеличению личных выгод, например театральное представление» [Sax, 1887, 208; цит. по: 12. Р. 218–219]. Сакс также предложил отличия между двумя видами коллективных потребностей: «те выгоды, которые можно будет использовать каждому индивиду» и «собственно коллективные потребности», «где индивидуальные выгоды не определены» [Sax 1924; цит. по: 13. Р. 178].

Другими отцами-основателями теории публичных товаров считают итальянского экономиста Уго Маццолу и Курта Викселла, австрийского экономиста, которые обсуждали вопросы формирования стоимости публичных товаров (хотя ими и не был объяснен концепт) (Mazzola, 1890; Wicksell, 1898). Другой итальянский экономист Джованни Монтемартини (1900), рассматривая концепт публичных и коллективных потребностей, заявил, что «не существует публичных или коллективных потребностей в прямом смысле слова, как противопоставления индивидуальным потребностям. Это всегда реальные индивиды, подсчитывающие преимущества и выгоды от возложенного на общество производства определенных товаров... Исторически так называемые публичные или коллективные потребности изменяются; нет коллективных потребностей, которые носили бы универсальный характер во времени и пространстве». [Montemartini, 1900; цит. по: 13. Р. 151]. Однако едва ли Монтемартини, как и других исследователей, можно считать первыми исследователями публичных потребностей и товаров, поскольку их работы не носили всеобъемлющего характера.

Другой итальянский экономист, Энрико Бароне (1912), продолжал рассмотрение этих же вопросов и заметил существование «общей потребности» (например, в хлебе) и «коллективной потребности» (например, во внутренней безопасности). Как и Сакс, он использовал принцип делимости как основание для классификации товаров и установил: «Мы будем называть публичными потребностями те, которые обеспечиваются государством в любой стране и в любое время... Таким образом, определенные публичные потребности могут быть разделены на две большие категории: те, которые существуют, и те, которые не поддаются индивидуальным и специфическим требованиям и гибкому разделению» [Barone, 1912; цит. по: 13. Р. 165].

Среди англоговорящих авторов Ховард Боуэн был одним из первых экономистов, кто предложил собственную классификацию товаров. Как он показал в работе 1943 года: «Экономические товары могут быть двух видов: индивидуальные товары и общественные... Индивидуальные товары характеризуются делимостью. Они могут быть разделены на маленькие части, эксклюзивное владение которыми может принадлежать отдельным личностям (например, морковь, швейная машина, парикмахерские услуги)... Общественные товары, с другой стороны, неделимы на отдельные части, владение которыми может быть индивидуальным... Общественные товары... удовлетворяют коллективным и политическим требованиям в большей степени, чем индивидуальным» [14. Р. 27].

Таблица 1. Классификация товаров в экономической литературе

	ИСКЛЮЧЕНИЕ Легко	ИСКЛЮЧЕНИЕ Сложно
СОРЕВНОВАТЕЛЬ- НОСТЬ Конкурент- ный/ограниченный	<i>Частные товары</i> (имеющий предел товар, произ- водимый для выгоды) Еда, одежда, машины...	<i>Общественные товары</i> (конечный по природе или производимый человеком товар со свободным доступом) Вода, выгон, пастбище, ирригаци- онная система, животный мир)
СОРЕВНОВАТЕЛЬ- НОСТЬ Несоревновательный/ бесконечный ресурс предельная стоимость производства для доба- вочного потребителя рав- ны нулю	<i>Групповые товары</i> ¹ (бесконечные товары, которые могут исключить из употребле- ния при применении специаль- ных техник и технологий) Кабельное телевидение	<i>Публичные товары</i> (товары, которыми могут пользо- ваться все члены группы, если кто- то один получает их) Чистый воздух, национальная за- щита, уличное освещение, украше- ние улиц, домов, охрана порядка

В настоящее время общераспространенным в экономике является разделение всех товаров на личные, групповые, общественные и публичные (private, club, common and public goods). В основании данной классификации лежат две черты, присущие товарам. Первая – существует ли некоторая конкуренция в получении товара, или, другими словами, ограничено ли количество

¹ В случае перевода club goods мы использовали понятия «групповой товар» и «клубный товар» как синонимы.

товара, т.е. «предельная стоимость поставки товара дополнительному потребителю равна либо не равна нулю» [15. Р. 621]. Вторая черта – существует ли возможность исключить кого-нибудь из числа потребителей товара и какова цена этого. В литературе эти свойства принято называть конкуренцией и исключением [15, 16, 17].

В табл. 1 представлена классификация товаров, используемая Э. Остром в широко известном учебнике по общей экономике и общественному выбору [7. Р. 241]. Она разделила товары по двум вышеуказанным критериям: конкуренция, тип ресурса и исключение в потреблении.

Пристальное внимание в литературе традиционно уделялось определению публичных и частных товаров, и они обычно рассматриваются как противоположности на шкале характеристик собственности. «Выгоды от публичных, или социальных, товаров отличаются от выгод от исключительно личных товаров, поскольку они подвержены эффектам внешнего потребления в большей степени, чем индивидуальные товары» [18. Р. 151]. Другое определение публичных товаров подчеркивает источник и ресурсные характеристики товаров: это «товары, выгодные для всех потребителей, но рынок может поставлять их, а может и не поставлять» [15. Р. 621]; также это «те потребительские товары, которые произведены однажды, но их потребление одним не уменьшает их доступности для других» [19. Р. 329]; «товар можно считать публичным, если он по своей природе является доступным для всех; если их использует один, то могут использовать и другие» [20. Р. 107].

Внимание к групповым товарам было значительно меньше. Но если мы будем отталкиваться от Корнеса и Сандлера [21. Р. 159–161], то увидим следующее. Четыре аспекта групповых товаров отличают их от исключительно публичных: во-первых, в отличие от общественных товаров, потребление которых может быть ненамеренным, непроизвольным, групповые используются добровольно; члены группы (клуба) относят себя к этим группам, потому что ожидают выгод от этого членства. Основное правило здесь – доступность групповых товаров. Во-вторых, клубы частично разделяют характеристику соревновательности общественных товаров, например, связанные с развлечением, теннисными клубами, бассейнами. В-третьих, основная черта клубов – наличие эксклюзивного механизма, при котором нормы использования потребителем могут быть рассчитаны и не члены и неплательщики могут быть отстранены от потребления. В-четвертых, в отношении приема в группу для потребления групповых товаров принимаются два типа решений – решения членом (тех, кто является участником) включать или не включать и условный выбор (сколько долей товара должно быть произведено). В случае публичных товаров подобные решения могут быть только условными, потому что членство здесь – для всего населения в целом.

Основная проблема общественных товаров – их размеры или их физические характеристики, которые делают их дорогостоящими, но их невозможно исключить из индивидуального потребления. В отличие от исключительно публичных товаров общественные товары могут быть истощены и загрязнены, если не вводить ограничения по их использованию.

Стоит заметить, однако, что существуют некоторые проблемы относительно сказанного выше. Во-первых, не существует строгой договорности

в экономической литературе о видах товаров. Например, Масгрэйв [12] и Строч [19] называют публичными общественные товары, а Самуэлсон [18] говорит о коллективных товарах (в настоящее время складывается традиция определять коллективные и общественные товары как отдельные категории; смотри раздел ниже). Биккерс и Вильямс [10] представляют групповые товары в качестве тех, за которые надо платить (т.е. индивиды могут иметь стимул для производства таких товаров и взимать плату за их использование).

Во-вторых, существуют различные интерпретации отношений между этими четырьмя категориями товаров. Групповые и общественные товары могут иногда включать одну из граней определения публичных товаров. В этом случае классификация товаров основывается на возможности их распространения через рынок [16. Р. 57]. Товары определяются тогда как личные (ограниченные и продаваемые на рынке) или публичные (все другие товары, продажа которых невозможна на рынке, включая групповые, общественные, публичные товары из табл. 1). Товары также можно классифицировать в зависимости от их потребления и воспроизводства. В этом случае они будут подразделяться на ограниченные и неограниченные товары [16. Р. 58]. Публичные товары здесь включают только групповые и публичные товары из табл. 1, т.е. это неконкурентные товары. Согласно Масгрэйву, их главное отличие от общественных товаров (соревновательных, но их потребление невозможно ограничить) детерминировано различными условиями эффективного использования ресурсов [16. Р. 58]. Существует классификация товаров как шкалы, на краях которой расположены исключительно личные товары, с одной стороны, и только публичные – с другой, и все остальные товары как «промежуточные публичные товары» [22] или «смешанные товары» [18].

Более того, ведутся споры об определенных категориях товаров, которые можно отнести более чем к одному типу. Данный тип товара различными авторами может быть интерпретирован как совершенно иной. Например, в то время как одним автором телевизионное вещание может быть рассмотрено в качестве публичного товара, другой исследователь может говорить, что технологические инновации декодирования и распознавания текста могут быть изъяты кем-то с помощью специальных инструментов, таким образом, что данный товар станет групповым и даже личным [15, 18]. Свежий воздух можно рассматривать и как общественный, и как публичный товар. Он часто не эксклюзивный и не конкурентный, т.е. публичный товар, «но он может быть конкурентным, если выделения одной из фирм неблагоприятно влияют на качество воздуха и на способности других использовать его» [15. Р. 645], в этом случае он становится общественным. Маяки часто рассматривают как классический пример публичных товаров. Однако, как показывает Роналд Коус, они могут быть с легкостью рассмотрены и как вид группового товара. Большую часть пользы от маяков получают корабли частных портов, таким образом, средства, выделяемые для поддержки маяков, могут быть включены в доходы самих портов [23].

Таким образом, в то время как экономические исследования условно разделяют товары на четыре группы, границы между этими группами оказываются очень подвижными. Они определяются каждым исследователем в зави-

симости от исследовательских задач и предпочтений в большей степени, чем установлены самой природой.

Принцип делимости и концепт публичных товаров в неоклассической экономической теории

Как указывалось выше, Самуэлсон считается первым исследователем, который ввел концепт «публичных товаров» в неоклассическую экономическую теорию. Он развил эту теорию в трех работах. В работе 1954 года он вводит концепт публичных, или, как он называет их, общественных товаров. Его основным критерием классификации товаров был принцип физической делимости, который он позднее сформулировал как неконкурентную собственность. Он полагал, что существует две категории товаров: товары личного потребления, «которые могут быть разделены между различными индивидами», и товары коллективного потребления, «которые получают все в обществе, осознавая, что индивидуальное потребление такого товара не исключает любого другого индивидуального потребления этого товара» [24. Р. 387].

Позднее, отвечая на критические замечания [см.: 22, 25], Самуэлсон предложил другие уточненные классификации для его категоризации. В работе 1955 года он объяснил, что его основная цель заключалась в том, чтобы представить «математическое описание теории общественных затрат, которая разрабатывалась итальянскими, австрийскими и скандинавскими исследователями в последние 75 лет» [24. Р. 359], и соотнести ее с первыми исследованиями, в которых развитие получили те же идеи: «Показывая историю развития подобных теорий, я надеюсь, что настоящая работа внесет ясность по отношению к более ранним авторам... За исключением авторов, которых я цитирую, и важных неопубликованных идей доктора Масгрэйва, в литературе существует много темных мест» (Samuelson, 1955. Р. 355).

Он подтвердил различия между личным потреблением товара, «подобно хлебу, который полностью может быть разделен между двумя и более личностями даже в том случае, если один получит больше, чем другой», и публичным потреблением, «таким, как уличный цирк или национальная защита, получение которых гарантируется каждому человеку, но зависит от его предпочтений» [24. Р. 350]. Он осознавал чрезвычайную полярность предложенной классификации и заметил, что «многие думают, что невозможно плодотворно проанализировать всю реальную деятельность правительства через определенные виды связи этих двух совершенно различных случаев» [24. Р. 350].

В работе 1958 года Самуэлсон обратился к похожей теме и представил собственную версию истории государства и публичных товаров: «Давным-давно люди на этой планете были одинаковыми и очень бедными. Каждая семья охотилась и ловила рыбу на сходных территориях; в каждом случае они имели похожую продукцию и реальный доход. Затем люди стали обрабатывать почву и одомашнивать диких животных. Это сделало людей более свободными, но не нарушило симметрии в семейных доходах. В конце концов, население выросло настолько, что вскоре все лучшие земли были заняты. Теперь началась борьба за свободу. Согласно сценарию, который я выбрал, борьба была вежливой. Человек должен был столкнуться с тем фактом,

что признанное право незаконного расселения и почтительное отношение к индивидуализму сформировали отличия в реальных доходах семей. Тогда здесь на этой планете в первый раз было создано правительство» [18. Р. 332–333].

В этой работе он предложил исследователям «идти от полярных случаев исключительно личных и публичных товаров к созданию комплексной модели, которая учтет подсчеты всех внешних, косвенных эффектов, а также эффектов совместного потребления» [18. Р. 335].

Исключаемость и групповые товары

Полярные классификации, предложенные Самуэлсоном, были сильно раскритикованы в дальнейших исследованиях. Баханан [26] исследовал исключительность публичных товаров, как они были определены Самуэлсоном в 1954 году, и предположил, что многие товары не могут быть настолько четко классифицированы. Некоторые публичные товары могут иметь выгоды «исключительности». Баханан утверждал, что возможно существование «клубов», которые исключают членов общества через механизм, подобный взиманию налогов или пошлин [там же. С. 5]. Истоки этой теории можно найти в работах А.С. Пигоу [Pigou, 1920, цит. по: 26] и Ф. Найта [27] о пошлинах и сборах на переполненных дорогах. Другим основателем теории клубных товаров считается Чарли Тайбоут [28] с его моделью «голосования ступнями», которая объясняет отношения между юридическим размером местных правительств и добровольной мобилизацией или членскими решениями, которые являются главной характеристикой группового товара. Ричард Масгрэйв также упоминает «принцип исключения», когда он говорит о способностях продавцов исключать потенциальных покупателей от товаров и услуг, как только они заплатят оговоренную цену [16].

Баханан впервые развивает теорию групповых товаров в работе 1965 года. Согласно его позиции, «теория клубов» или «классификация потребления только как собственности для членов группы» была упущена в общих исследованиях, касающихся типов товаров: «Ежедневный опыт показывает, что существуют некоторое наиболее предпочитаемое или «оптимальное» членство почти по каждому виду деятельности, в которую мы включены, и что это членство изменяется в зависимости от экономических факторов. Европейские отели имеют больше разделяемых ваннных комнат, чем их американские эквиваленты. Общества со средним и низким доходами организуют общие бассейны для плавания; общества с высоким доходом стремятся к частному владению бассейнами» [26. Р. 1].

Как он заявляет, в то время как многие товары будут классифицироваться как личные, мало товаров, если они вообще существуют, будут исключительно публичными. Он предлагает отказаться от полярной дифференциации товаров, сформулированной Самуэлсоном, основанной на принципе делимости, и «ввести функцию использования товаров, пролегающую между двумя этими крайностями»: «Интересны случаи тех товаров и услуг, в потребление которых вовлекается некоторая «общественность», где оптимальное разделение на группы – это более чем один человек или семья и меньше, чем бесконечность. Степень «публичности» ограничена. Центральный вопрос теории

клубных товаров – что определяет границы, пределы членства таким образом, чтобы говорить, что величина наиболее желательной стоимости и размеры потребления установлены» [26. Р. 1].

Для Баханана основное правило классификации товаров – размер отдельных групп. «Для любого товара или услуги не имеет значения его установленное место на шкале публичного – личного, выгода или полезность, которую индивид получает от потребления, зависит от числа других людей, с кем он должен разделить его выгоды» [26. Р. 3]. Личные товары предполагают потребление одним человеком или семьей; групповые товары допускают потребление мелкими группами, публичные товары предполагают потребление неограниченно большими группами.

Исключаемость и общественные/общие товары

Общие товары (common goods) представляют собой особый тип конкурирующих, но не исключаемых из потребления товаров. Главное отличие между общими и другими видами товаров, таких как групповые или публичные товары, в том, что они ограничены и, таким образом, порождают конкуренцию между пользователями, но в отличие от личных товаров они не могут быть просто исключены из потребления из-за их величины и поэтому не могут быть субъектом рыночного регулирования: «Подобно исключительно публичным товарам, общие можно разделить, но в отличие от личных товаров, они либо не могут быть, либо, в силу ряда причин, не распределяются между отдельными потребителями. Как использование личных товаров, так и использование общих характеризуется индивидуальными потребителями, которые присваивают его собственную долю в общем потоке прибыли (фермер качает воду, корова ест траву), способствует тому, чтобы его доля выгод была недоступной для других» [29. Р. 41–42].

Существуют различные стратегии по решению задачи исключительности и сверхпотребления для таких типов товаров, например, через централизованное управление и принуждение (в этом случае они определяются как публичные товары) либо создание частной собственности (тогда определяются как личные товары) [23, 30, 31]. В некоторых случаях, особенно для сторонних наблюдателей, общие товары имеют внешний вид частной собственности. Теоретически любой общий товар может быть разделен с физической и социальной точек зрения на меньшие части. В этом случае режим собственности (индивидуальная или общая) будет позволять этим маленьким частям «общего» функционировать как обычный частный товар. Таким образом, товар может находиться под единым управлением и режимом собственности, и тогда он может быть исключен из потребления запретом на использование. Однако для общества этот товар, хотя и имеет вид публичного товара для любого члена общества, имеющего относительную свободу, становится социально ограниченным в отношении доступа к ресурсной системе.

Изучение «общего» впервые началось в биологических и демографических исследованиях, преимущественно через обсуждение трагедии общности; этот концепт описывает конфликт за ресурсы между индивидуальными интересами и общим товаром или коллективным действием, создающими проблемы чрезмерного использования природных ресурсов [32]. Такое виде-

ние впервые было представлено в 1833 году Вильямом Форестером Ллойдом, который занимался изучением вопросов прироста населения. История, которую он использует, показывает, как свободный доступ и неконтролируемое потребление драгоценностей разрушают эти ценности из-за чрезмерного потребления.

В теории рационального выбора такие результаты объясняются стремлением индивида максимизировать выгоды от потребления; как рациональный агент, каждый индивид мотивируется максимизацией собственного использования товара, притом, что цены за использование распределялись между всеми, кто имеет доступ к ресурсу. В экономической литературе вопросы совместной собственности были подняты лишь в середине 1950-х годов. Два экономиста, Г. Скотт Гордон в 1954 году и Энтони Скотт в 1955 году, провели экономический анализ общества рыболовов, как классический пример пользования общими товарами/вещами: «Рыболовные ресурсы по своей природе являются всеобщими, но они не уникальны, поэтому подобные проблемы встречаются и в других отраслях промышленности, связанных с природными ресурсами, таких как производство нефтепродуктов, охота и т.д.» [33. Р. 124].

Они показывают, что, если индивиды будут вылавливать слишком много рыбы без регулирующих действий по ограничению потребления, это приведет к вымиранию рыбных пород и потерям возможной экономической прибыли: «Ничем не примечательное наблюдение, что для природных ресурсов – как для всех других видов природных богатств – «то, что принадлежит всем, не принадлежит никому». Никто не станет экономить и сберегать ресурсы, если только он не будет уверен в получении некоторой доли прибыли от его деятельности» [34. Р. 116].

В 1968 году в работе «Трагедия общности» концепт был расширен экологом Г. Хардином. Как и В. Ллойд, Хардин в первую очередь интересовался вопросами населения и, особенно, проблемой роста населения в большей степени, чем экономическим анализом общественного. Однако он сфокусировал внимание на использовании других ограниченных ресурсов, таких как воздух или океаны, выделяя влияние «негативных общности» на загрязнение. Хардин предложил классическую иллюстрацию проблем чрезмерного потребления на примере использования общественных земель для пастбищ. Как показывает Хардин, полезность для каждого индивида при добавлении одного-единственного животного к его собственному стаду – это стоимость данного животного; цена для каждого индивида – это потребление ресурсов данным животным, но она разделяется между всеми членами данного общества в целом. Другими словами, есть две стороны использования каждого следующего животного: позитивная (пастух получает все выгоды от каждого нового животного) и негативная (пастбище постепенно ухудшается от каждого нового животного). В то время как позитивные выгоды используются индивидуально только одним пастухом, негативные разделяются между всеми членами общности, использующими данное пастбище. То есть выгоды от индивидуального использования ресурсов неизбежно превышают цену, куда включены общественные ресурсы. Все экономически рациональные пастухи в общности будут добавлять как можно больше животных к своему собственному

стаду и настолько быстро, насколько это возможно (поспевая раньше других пастухов), что означает, что ограниченные ресурсы общественных земель будут быстро исчерпаны: «В этом и трагедия. Каждый человек погружен в систему, которая принуждает его увеличивать свое стадо без ограничений. Гибель и крушение – это предназначение, к которому все люди движутся, каждый, преследуя только свои собственные интересы в обществе, убежден в доступности общих вещей. Их доступность принесет гибель всему» [30. P. 1244].

По мнению Хардина, это заключение продолжает знаменитое утверждение А. Смита, согласно которому индивиды стремятся только к достижению собственных целей, но, действуя таким образом, они неосознанно действуют в рамках общественного интереса. Ситуации с общими вещами показывают, что индивидуальные интересы не всегда получают ожидаемое оптимальное решение, и действие, направленное на удовлетворение индивидуальных интересов, не всегда будет способствовать увеличению публичного товара.

Хардин предложил два решения этой трагедии: централизованное принуждение, т.е. «взаимное принуждение для взаимного согласия», и ясно определенные права собственности, которые впоследствии будут интерпретированы многими исследователями как аргумент в пользу приватизации.

Этот взгляд на поведение акторов, стремящихся к максимизации прибыли в обществе, развивался в исследованиях Гордона, Скотта, Хардина и стали предметом дальнейшего анализа во многих экономических и правовых работах [см. обзор: 31, 32, 37]. Обычно проблемы совместной собственности артикулировались в рамках теории игр и представлялись как игра под названием «Дилемма узника», которая предлагала мошенничество и максимальное использование в качестве лучших методов действий для членов общностей. Предсказания трагедии подтверждались многими эмпирическими работами, в которых исследовались массовая вырубка лесов в тропических странах и уничтожение пород рыб во всем мире. Обычные решения включали приватизацию [35] или правительственное владение [36].

Позднее концепт трагедии существования ресурсов с открытым доступом, описанный Хардином, был рассмотрен многими антропологами, историками и исследователями неинституционального подхода [37. P. 117–118]. Многие исследователи заявляют о том, что группы малых размеров могут управлять системами общественной собственности более-менее успешно без государственного или рыночного вмешательства [38]. Элинор Остром, например, рассматривала конечные ресурсы с неограниченным использованием (*common-pool resources*, далее – КРСНП) во всем мире и заметила, что их тип управления значительно отличается от *open-access* режимов, предложенных Хардином. У них нет частной собственности, они не стремятся к созданию системы взаимного принуждения, их управление основывается в большей степени на самоуправлении местными общностями.

Ее анализ продемонстрировал неверность негативных предсказаний по отношению к гибели общественного, в которых общую собственность ожидают разрушения в результате ее чрезмерного использования. Она делает вывод, что КРСНП защищают природные ресурсы и определяют доли совместного потребления с помощью иерархии норм, которые определяют величини-

ну, время и технологии использования. Такая политика эффективна в установке ограничений; они способствуют созданию таких ограничений, которые не являются слишком слабыми (что ведет к чрезмерному использованию и, в конечном счете, к уничтожению ценных ресурсов) и слишком строгими (которые необоснованно занижают выгоды от использования).

Сегодня не существует консенсуса относительно лучшего способа управления совместной собственностью. Режим индивидуальной собственности критикуется как менее эффективный и менее справедливый, чем общей собственности [39]. Правительственное регулирование было успешным в некоторых случаях (таких, как выделение средств на поддержку окружающей среды в США), но эффективность этих методов широко обсуждается из-за их высокой стоимости и негибкости. В то время как КРСНП способны эффективно действовать на местном уровне, они не способны на решение проблем в больших масштабах, таких, как загрязнение воздуха.

Возможно, не настолько существенно, что исследования общих вещей не стремятся соответствовать римским категориям собственности. Например, Бромлей [40. Р. 4], Рандж [41. Р. 18], Хесс и Остром [37. Р. 121] указывают на то, что *res nullius*, или «никому не принадлежащая собственность», может быть легко идентифицирована как один из типов общественных товаров, а именно как ресурсы с открытым доступом или нерегулируемая общая собственность, описанная Хардином. Как заявляют они, а также другие исследователи общего, модель Хардина пригодна только для ресурсов со свободным доступом, «где невозможно отстранить посторонних от их использования. Это невозможно без развития коммуникации, взаимодействия и взаимного доверия как институционализованных образцов поведения среди дольщиков, преследующих только собственные интересы» [42]. Вслед за Хардином исследователи показали, что возможен такой порядок в отношении общественных ресурсов, при котором потребление может эффективно регулироваться, он определяется как режим общественных фондов, режим общей собственности (*common-pool regime*). Однако ни Рандж, ни Хесс и Остром не рассматривали римского эквивалента такого типа общественных товаров.

Таблица 2. Типы общей собственности – «common goods» в разных теоретических традициях

УПРАВЛЕНИЕ		
	НЕТ	Режим совместной собственности
Римское право	<i>Res nullius</i> – вещи, не принадлежащие никому	Нет выводов в экономической литературе; возможный эквивалент был предложен Роуз (2003), которая использует категорию « <i>res universitatis</i> »
Классические исследования, предшествующие Хардину	Общие вещи – <i>Common goods</i>	Не было предшествующих исследований; тема о режиме совместной собственности поднимается в 1970-х годах в рамках институционального подхода
Неоклассическая экономика	Свободный доступ к ресурсам, который никем не регулируется, таким образом, возникает «трагедия вещей общего пользования»	Режим общественных фондов режим общей собственности – <i>Common Pool Resources</i> (Остром) Режим, который эффективно регулирует совместное использование и управление ресурсами

Что отличает общие товары и КРиНП? Термины имеют близкое значение и относятся к тем материальным предметам, которые могут принадлежать всем. Однако первый термин «общность» – более широкое понятие, включающее рассуждения о демократическом духе общих вещей. Ресурсы общественного фонда (КРиНП) – специфическая категория, которая описывается как тип конкурентных неисключающих экономических товаров: «*Общий товар*: понятие общих вещей связано с идеей демократического процесса, свободой слова и свободой интерпретации информации... Оно относилось к палате Британского Парламента, представляющей нетитулованных граждан, и к сельскохозяйственным полям Англии и Европы прежде, чем они были поделены и огорожены. В США общность соотносится с публичным пространством таким, как городская площадь Новой Англии, обеденные залы студенческих городков, и соотносится с концептом «общественного» товара» [37. P. 115].

«Ресурс общественного фонда, или конкурентные ресурсы с неограниченным потреблением, частично соотносится с тем, что экономисты называют «публичным товаром», главное сходство – в трудностях развития физических и институциональных способов исключения лиц, использующих «публичный товар»... Во-вторых, продукты и ресурсы совпадают с тем, что экономисты называют «частными товарами», характеристикой которых является личное потребление, вычитаемое от общего количества, доступного для других. Таким образом, ресурсы общественного фонда производят проблемы перенаселения, сверхпотребления, загрязнения и потенциального разрушения, исключая случаи, когда ограничители потребления и пользования продуманы и навязаны» [37. P. 120].

Дополнительные виды товаров и их специфические черты

В экономике существуют другие виды товаров, которые не вполне соотносятся с принятым условным разделением, представленным выше. Коллективные, или социальные, товары – один из таких типов. Такой товар может быть рассмотрен в качестве частного, но он создается правительством для различных целей (например, для общественной или военной безопасности), финансируется из общественных фондов, таким образом, в обществе предстает в качестве публичного товара. Масгрэйв предложил концепты «общинные потребности» («communal wants») и «заслуженные товары» («merit goods») для объяснения сущности таких товаров [12, 16, 43]: «Концепт общественных потребностей сложно интерпретировать... он несет пугающие значения и смыслы диктаторских режимов. Тогда как концепт общины имеет традиции в западной культуре, от Древней Греции через Средневековье к современности, и возможно, по крайней мере, дать его краткое определение» [16. P. 84].

По мнению Масгрэйва, существует общинный интерес как таковой, «интерес, который относится к сообществу в целом и который не имеет «единственно» дополнения вертикальных или горизонтальных, или индивидуальных интересов. Эти общинные интересы формируют общие нужды, т.е. потребности, которые создаются и принадлежат благосостоянию группы в целом» [16. P. 84]. Примерами таких интересов могут быть: «выделение средств для под-

держки исторических городов, уважение к национальным праздникам, повышенное внимание к окружающей среде, образованию или искусству» [43. Р. 452]. Подобное определение формулирует два вопроса: первый, кем и каким образом эти интересы обнаруживаются, и второй, использование концепта «община». Предлагая ответ только на первый вопрос, Масгрэйв полагал: «Развивая общественные отношения, люди создают ассоциации, основанные на добродетели и взаимной симпатии. Группы людей формируют общественные связи, например, разделяя исторические или культурные традиции, которые выступают как способы идентификации. Индивид будет защищать не только свой дом, но и присоединяется к остальным для защиты нашей территории или нашей деревни. Благодаря таким общим интересам и ценностям могут возникать общие потребности, потребности, которые индивиды чувствуют обязательным поддерживать как члены общины» [15. Р. 84].

Хотя это достаточно интересный концепт, с его использованием возникает ряд проблем. Во-первых, данный концепт совершенно неясный и неопределенный. Во-вторых, Масгрэйв не объясняет, как экономисты могут его использовать при анализе, например, бюджетного процесса. В-третьих, он отказался от использования данного понятия в конце параграфа, где велось обсуждение общинных потребностей. Он говорит, что «реализация и поддержание этих общинных отношений и ценностей не способствуют распределению ресурсов на основе обсуждения общинного интереса в большей степени, чем на основе индивидуальных предпочтений. Таким образом, нет необходимости извиняться в том, что наш анализ публичного обеспечения основывается на индивидуалистической предпосылке» [16. Р. 84].

Вывод относительно концепта «товары по заслуге» исходит их рассмотрения общинных потребностей, которые способствуют появлению таких товаров: «Существует множество примеров, когда политический курс в большей степени стремится ограничить, чем удовлетворить индивидуальные предпочтения. Многие товары могут рассматриваться как «по заслуге», в то время как другие остаются обычными... Различия между товарами, которые устанавливают социальную характеристику (положительную или отрицательную) либо рассматриваются нейтрально, не должны смешиваться с личными и общественными товарами. Товары по заслуге исходят из такого разделения» [16. Р. 85].

Как и в случае с общинными потребностями, в экономическом анализе нет единого мнения относительно концепта «заслуженных товаров». Как указывает Масгрэйв, довольно сложно интегрировать данный термин в существующий анализ. «Частично в нем присутствует доминирование элит, с другой стороны, в нем отражается и господство общинных интересов. Тот факт, что данные интересы не удобны для традиционного анализа (что не указывает на то, что он совершенно невозможен!), не опровергает их существования» [43. Р. 86]. Однако это последний аргумент, предложенный Масгрэйвом, который не уточнил, что именно понимать под заслуженными и общинными товарами, вследствие чего эти понятия не являются широко принятыми в литературе по экономическому и общественному выбору; их наличие справедливо игнорируется во многих исследованиях. В нескольких работах обсуждают и предлагают различные интерпретации товаров по заслуге; однако большая

часть их них использует этот концепт исключительно в области фискальной теории [22, 44].

Формы коллективного действия для разного типа благ

Понятно, что за исключением разве что частной собственности все остальные типы благ так или иначе связаны с различными формами политического и социального устройства и напрямую влияют на возможные формы коллективного или, даже более широко, социального действия. Вещи не только зачастую задают структуру политических возможностей для социального движения, но верна и противоположная каузальность: действие, приводящее к появлению общих или коллективных благ. На последнюю форму результатов коллективного действия указывает Ч. Тилли, например, безопасность, а также профсоюзы, действующие в пользу рабочих групп, и тому подобные блага, достижимые объединенными усилиями [3. Р. 27, 85]. И как правомерно замечает Тилли, очень часто виртуальное присутствие неучастников является залогом достижения поставленных коллективных целей, так как их потенциальное участие рассматривается как ресурс для давления на лиц, принимающих решения по поводу распределения общественных благ. Однако в отличие от цели нашего исследования – понять, какие типы вещей являются основанием для какого типа коллективного действия, – цель Тилли иная. Тилли рассматривает «усилия, направленные на *создание* публичного блага или на предотвращение его потери, часто вопреки органу власти, внешнему по отношению к группе, действующей коллективно. Народ требует от нанимателей повышения зарплат, от городской администрации – улучшения полицейской защиты и т. п.» [5].

Мы задались вопросом, а каковы возможности управления общими вещами, т.е. вещами, конечными по своей природе, т.е. конкурентными, но по природе своей имеющими сложности в ограничении доступа к этим ресурсам. Вопрос об управлении подобными ресурсами и организации коллективного действия по их производству и защите наиболее значим и болезнен, так как в ситуации их бесконтрольного потребления мы сталкиваемся с их порчей и даже уничтожением. Коллективное действие в этом контексте означает прежде всего организацию управления ресурсами, к которым имеет доступ группа. «Одним фактором, влияющим на характер коллективного действия в этом случае, являются признаки производимых и распределяемых благ. Примеры: участки для рыбной ловли, пастбища, мосты, автостоянки, сбор мусора, канализация, жилищные кооперативы, ассоциации жилых массивов или микрорайонов [см., напр.: 37. Р. 73]. Коллективное действие (в таком понимании) тесно связано с материальными вещами в том прямом смысле, который так или иначе формируется качествами данной физической ресурсной системы. На эту форму влияет большое количество факторов, таких как ограниченность ресурса и степень зависимости группы от него, размеры общей коллективной выгоды, извлекаемой из ресурса, движимыми (рыба) или недвижимыми (деревья) являются продукты, есть ли наличие систем хранения и т. д. [7. Р. 243]. Кроме того, если рыбные и лесные ресурсы дают доход владельцу, то оросительные системы и жилые микрорайоны дают скорее потребительскую продукцию или предоставляют услуги, которые могут быть лишь

использованы» [5]. В этом случае коллективное действие – это, прежде всего, *самоорганизация*, а не коллективное действие как конфликт. Это показывает, что, если мы хотим, чтобы коллективное действие было успешным, правила должны соответствовать данному благу или материальному ресурсу.

Итак, существует связь между природой товаров и институтами, которые формируют взаимодействия людей относительно этих товаров. Например, Хесс указывает: «Для многих обычных американских граждан общее – «the commons» – обозначает общие вещи (common good) и связано с «общинным духом» и демократическими принципами. Эти исследования редко включаются в классическую литературу по ресурсам совместной собственности» [32. Р. 8]. В самом деле, как общие вещи связаны с развитием общинного или публичного политического духа, часто остается за пределами проводимых работ.

Некоторые исследователи рассматривают влияние физической природы общих вещей на структуру общественных институтов. Хотя это направление не является до конца развитым, Байкерс и Уильямс замечают, что иногда физическая природа товара может иметь значение для понимания того, как стоит определять товары и как должны быть сконструированы общественные институты, их окружающие. Их пример – рыболовство, которое традиционно рассматривается как общая вещь, точнее, ресурс совместного пользования (Common Pool Resources): «Давайте рассмотрим два различных вида рыболовств: лососевое и омаровое. Какие между ними отличия? Нет, не то, что омар идет вверх по течению для метания икры. На самом деле, омар малоподвижен. В противоположность, лосось плавает на большие дистанции в течение всего года, в зависимости от вида. То есть лосось постоянно двигается. Тем не менее лосось вылавливается чаще, поскольку рыбаки могут легко обнаружить их маршруты».

Соответственно, институты, занимающиеся управлением этих рыболовств, будут зависеть от физических характеристик популяций рыбы. Для рыбаков, вылавливающих омаров, возможна самоорганизация. Они могут быть знакомы друг с другом, а значит, они могут следить друг за другом и контролировать... Что касается вылова лосося, то такая самоорганизация будет затруднительна [10. Р. 122 – 123].

Этот пример интересен тем, что такое рассмотрение не очень часто встречается в литературе по публичной политике. Традиционные исследования представляют организацию так, как если бы их природа в большей степени зависела от людей, чье потребление определяет социальную судьбу данного товара. Природа товара может измениться, если так решит человечество. Например, чистый воздух может легко трансформироваться из категории общественных благ в групповой или даже в общественный товар. Однако Байкерс и Уильямс утверждали, что некоторые предметы и вещи имеют независимую природу, и это замечание обычно упускается в экономическом и социальном анализе. Такие предметы или вещи могут иметь качества, влияющие на общество, и определять установки и позиции, по которым люди готовы взаимодействовать.

Таким образом, в данной работе мы лишь очертили проблемное поле для дальнейших исследований. Мы полагаем, что, применяя классификацию ти-

пов вещей, предложенную неоклассической экономией, возможно изучение связи между природой различных типов вещей и возможностями для учреждения демократических институтов в переходных странах. Следует отметить, что, несмотря на то, что эффект общих вещей в обществах исследовался в дохардиновской литературе [обзор работ см. в: 32], а влияние технологии на общество глубоко изучалось в философии техники [45] и политической экономии технологий [46], эта тема все еще имеет много нерешенных вопросов. Мы не встречали какого-либо серьезного детального исследования характеристик вещей, которые рассматривали бы роль общих вещей в политической сфере и особенно в процессе политических преобразований, также отсутствуют описания различных типов вещей, вокруг которых люди взаимодействуют и которые ограничивают или усиливают эффекты демократизации.

Литература

1. *Vaxutayn B.* (ред.). 2006. Социология вещей. М.: Территория будущего.
2. *Latour B.* 2005. *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network-Theory.* Oxford: Oxford University Press.
3. *Tilly, Charles.* 1978. *From Mobilization to Revolution.* Reading, MA: Addison-Wesley.
4. *Латур Б.* 2006. Надежды конструктивизма. В: Социология вещей. М.: Территория будущего.
5. *Alapuro R.* 2010. Goods, *Res Publica*, Actor-Networks and Collective Action. In: Kharkhordin O. and Alapuro R. (eds.) *Political Theory and Community Building in Post-Soviet Russia.* London and New York: Routledge Press.
6. *Olson M.* 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
7. *Ostrom E.* 2003. How Types of Goods and Property Rights Jointly Affect Collective Action // *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 15: 3.
8. *Menger C.* 1950. *Principles of economics.* Translated by James Dingwall and Bert F. Hoselitz. Glencoe, IL: The Free Press.
9. *Gould J.P. and Ferguson C.E.* 1980. *Microeconomic theory.* 5th ed. Homewood, IL: Richard D. Irwin.
10. *Bickers K. N. and Williams J.T.* 2001. *Public policy analysis: A political economy approach.* New York: Houghton Mifflin Company.
11. *Luenberger D. G.* 1995. *Microeconomic theory.* New York: McGraw-Hill.
12. *Musgrave R.A.* 1939. The voluntary exchange theory of public economy // *Quarterly Journal of Economics* LIII: 213–217.
13. *Musgrave R.A. and Peacock A.T., eds.* 1958. *Classics in the theory of public finance.* New York: The Macmillan Company.
14. *Bowen H. R.* 1943. The interpretation of voting in the allocation of economic resources // *Quarterly Journal of Economics.* LVIII: 27–49.
15. *Pindyck R. S. and Rubinfeld D.L.* 2001. *Microeconomics.* 5th edition. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
16. *Musgrave R. A.* 1980. *Public finance in theory and practice.* 3rd ed. New York: McGraw-Hill Book Company.
17. *Luenberger D. G.* 1995. *Microeconomic theory.* New York: McGraw-Hill.
18. *Samuelson P. A.* 1958. Aspects of public expenditure theories // *The Review of Economics and Statistics* 40, 4: 332–338.
19. *Strotz R. H.* 1958. Two propositions related to public goods // *The Review of Economics and Statistics* 40, 4: 329–331.
20. *Feldman A.* 1980. *Welfare economics and social choice theory.* Boston: Martinus Nijhoff Publishing.
21. *Cornes R. and Sandler T.* 1986. *The theory of externalities, public goods, and club goods.* Cambridge: Cambridge University Press.

22. *Colm G.* 1956. Comments on Samuelson's Theory of Public Finance // Review of Economics and Statistics 38, 4: 408–412.
23. *Coase R. H.* 1974. The Lighthouse in Economics // Journal of Law and Economics 17 (2): 357–376
24. *Samuelson P. A.* 1954. The pure theory of public expenditure // The Review of Economics and Statistics 36, 4: 387–389.
25. *Margolis J.* 1955. A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure // Review of Economics and Statistics 36, 4: 347–349.
26. *Buchanan J. M.* 1968. Demand and supply of public goods. Chicago, IL: Markham.
27. *Knight F.* 1924. Some fallacies in the interpretation of social cost // Quarterly Journal of Economics 38: 582–606.
28. *Tiebout Ch. M.* 1956. A pure theory of local expenditures // Journal of Political Economy 64: 416–424.
29. *Oakerson R. J.* 1992. Analysing the commons: The framework // Making the Commons Work: Theory, Practice and Policy, ed. Bromley, Daniel W, 41–59. San Francisco: ICS Press.
30. *Hardin G.* 1968. The tragedy of commons. Science 162: 1243–1248.
31. *Ostrom E.* 1990. Governing the commons: The evolution of institutions for collective action. Cambridge: Cambridge University Press.
32. *Hess Ch.* 2000. Is there anything new under the sun? A discussion and survey of studies on new commons and the Internet. Paper presented at the 8th biennial conference of the International Association for the Study of Common Property, May 31-June 4, 2000. <[http:// dlc.dlib. indiana.edu/archive/00000512/00/iascp2000.pdf](http://dlc.dlib.indiana.edu/archive/00000512/00/iascp2000.pdf)> (доступ 12 октября 2006).
33. *Gordon H. S.* 1954. The economic theory of a common-property resource: The fishery // Journal of Political Economy 62, 2: 124–142.
34. *Scott A.* 1955. The fishery: The objectives of sole ownership // Journal of Political Economy 63, 2: 116–124.
35. *Posner R. A.* 1977. Economic analysis of law. Boston: Little, Brown.
36. *Ophuls W.* 1973. Leviathan or oblivion? // Toward a steady-state economy, edited by Herman E. Daly. San Francisco: W.H. Freeman and Company.
37. *Hess Ch. and E. Ostrom.* 2003. Ideas, artifacts, and facilities; information as a common-pool resource // Law and Contemporary Problems 66: 111–145.
38. *Bromley D. W.,* ed. 1992. Making the Commons Work: Theory, Practice and Policy. San Francisco: ICS Press.
39. *Ostrom E.* et al., eds. 2002. The drama of commons. Commission on Behavioral and Social Sciences and Education. Washington, DC: National Academy Press.
40. *Bromley D. W.,* ed. 1992. Making the Commons Work: Theory, Practice and Policy. San Francisco: ICS Press.
41. *Runge C. F.* 1992. Common property and collective action in economic development // Making the commons work: Theory, practice and policy, ed. Daniel W. Bromley, 17–40. San Francisco: Institute for Contemporary Studies.
42. *Rosin Th.* 1998. The Street as Public Commons: A Cross-Cultural Comparative Framework for Studying Waste and Traffic in India. Paper presented at "Crossing Boundaries," the seventh annual conference of the International Association for the Study of Common Property, June 10–14, in Vancouver, British Columbia.
43. *Musgrave R.A.* 1987. Merit goods // The New Palgrave. A dictionary of Economics, ed. J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman, 452–453. London: Macmillan.
44. *Head J.* 1966. On merit goods // Finanzarchiv 25, 1: 1–29.
45. *Brey Ph.* 1997. Philosophy of technology meets social constructivism // Society for Philosophy and Technology 2, 3–4:35–67.
46. *Winner L.* ed. 1992. Democracy in a technological society. Deventer, Netherlands: Kluwer.