

Теория и практика коллективных действий

к.э.н., доцент Григорий Владимирович
Калягин

gkalyagin@yandex.ru

1. ТЕОРИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ М. ОЛСОНА

1. Логика коллективных действий Мансура Олсона: группы специальных интересов и распределительные коалиции.
2. Сравнительные преимущества малых групп специальных интересов в организации коллективных действий.
3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.
4. Социальные избирательные стимулы.
5. Критика теории М. Олсона: размер группы и типы производимых благ.

1.1. Логика коллективных действий Мансура Олсона: группы специальных интересов и распределительные коалиции.

- *Проблема безбилетника* – затруднённая осуществлению взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

1.1. Логика коллективных действий Мансура Олсона: группы специальных интересов и распределительные коалиции.

- С ростом размеров группы увеличивается число «отлынивающих» от участия в совместном производстве благ:
 1. Предельный доход от участия в производстве блага падает с ростом размеров группы.
 2. В больших группах обнаружение и наказание «безбилетника» связано с большими издержками.

1.1. Логика коллективных действий Мансура Олсона: группы специальных интересов и распределительные коалиции.

- ❑ **Марксистская теория:** если все в группе имеют общие интересы, группа будет стремиться содействовать этим интересам.
- ❑ **Альтруизм:** рациональный альтруист не внесет сколько-нибудь существенный вклад в обеспечение коллективным благом большой группы, так как в такой группе большой вклад этого индивида приведет лишь к незначительному увеличению количества коллективного блага, полученного группой, тогда как издержки предоставления блага могут быть весьма существенными и целиком лягут на данного индивида.

1.2. Сравнительные преимущества малых групп специальных интересов в организации коллективных действий.

Чем больше индивидов выигрывают от коллективно предоставляемого блага, тем меньшая часть выигрыша достанется каждому



Заинтересованность действовать в групповых интересах уменьшается с увеличением размеров группы



Большие группы менее способны действовать в общих интересах, чем малые

1.2. Сравнительные преимущества малых групп специальных интересов в организации коллективных действий.

- Ценность блага для группы:

$$V_g = TS_g \quad (1.1)$$

- Где T – объем предоставляемого блага, S_g – «размер» группы.

- «Доля» групповой ценности, достающаяся индивиду:

$$F_i = \frac{V_i}{V_g} \quad (1.2)$$

1.2. Сравнительные преимущества малых групп специальных интересов в организации коллективных действий.

- Где V_i – ценность блага для индивида i .
- Чистая выгода индивида i :

$$A_i = V_i - C(T) \quad (1.3)$$

- Где C – издержки предоставления блага, T – объем предоставляемого блага.

$$\frac{\partial A_i}{\partial T} = \frac{\partial V_i}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0 \quad (1.4)$$

1.2. Сравнительные преимущества малых групп специальных интересов в организации коллективных действий.

$$\frac{\partial(F_i S_g T)}{\partial T} = \frac{\partial C}{\partial T} \quad (1.5)$$

□ При $F_i, S_g = \text{const}$:

$$F_i S_g = \frac{\partial C}{\partial T} \quad (1.6)$$

□ Соотношение (1.6) определяет количество коллективного блага, которое индивид хотел бы приобрести, действуя независимо.

1.2. Сравнительные преимущества малых групп специальных интересов в организации коллективных действий.

$$F_i \left(\frac{\partial V_g}{\partial T} \right) = \frac{\partial C}{\partial T} \quad (1.7)$$

- Оптимальным для индивида является такое количество коллективно предоставляемого блага, при котором предельная выгода для группы $(\partial V_g / \partial T)$ превосходит предельные издержки $(\partial C / \partial T)$ во столько же раз, во сколько групповая выгода превышает личную $(1/F_i = V_g / V_i)$.

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

- ❑ **Избирательные (селективные) стимулы** – стимулы, которые применяются к индивидам избирательно, в зависимости от того, вносят ли они вклад в обеспечение коллективным благом или нет.
- ✓ *Почему рабочие хотят быть членами профсоюза но стараются уклониться от уплаты взносов и посещения профсоюзных собраний?*

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

- ❑ **Проблема избирательных стимулов:** как и почему обладатель частных благ, которые могут стать избирательными стимулами захочет использовать эти блага для обеспечения производства коллективных благ?
- ❑ Если участие в производстве коллективных благ нерационально, то нерационально и инвестирование частных благ в создание избирательных стимулов.

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

- $G(m)$ – выгода каждого из членов группы общего размера n от кооперации m ее членов ($m < n$). $G(m)$ – монотонная, неубывающая функция.
- $C(m)$ – индивидуальные издержки участия в кооперации группы из m индивидов.
- R – ценность для каждого из индивидов положительных стимулов.
- N – ценность для каждого из индивидов отрицательных стимулов.

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

□ Пусть индивид принимает решение о своем участии (или неучастии) в производстве совместно предоставляемого блага.

□ Его чистый ожидаемый доход от участия составит:

$$E(c) = \sum_{k=0}^{n-1} G(k+1)p_k - \sum_{k=0}^{n-1} C(k+1)p_k + R \quad (1.8)$$

□ Где k – число индивидов, кроме него, кто принял решение участвовать в предоставлении блага, p_k – вероятности для всех возможных k .

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

□ Его чистый ожидаемый доход от неучастия:

$$E(d) = \sum_{k=0}^{n-1} G(k)p_k - N \quad (1.9)$$

□ Условие участия:

$$E(c) - E(d) > 0 \quad (1.10)$$

□ Или:

$$R + N > \sum_{k=0}^{n-1} [C(k+1) - (G(k+1) - G(k))]p_k \quad (1.11)$$

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

- Применение избирательных стимулов изменяет поведение тех, на кого они воздействуют, а это изменение поведения оказывает влияние на стимулы к применению избирательных стимулов.
- Если стимулы возрастают с R до $R+\Delta R$ и с N до $N+\Delta N$, $p_k \Rightarrow p'_k$, такой, что:

$$\sum kp'_k > \sum kp_k \quad (1.12)$$

- И

$$E'[G(k)] \geq E[G(k)] \quad (1.13)$$

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

- Условие предоставления избирательных стимулов рациональным индивидом:

$$\sum_{k=0}^n G(k)p'_k - \sum_{k=0}^n G(k)p_k > U \quad (1.14)$$

- Где U – издержки стимулирования.

$$U = U(k, s) \quad (1.15)$$

- Где s – число тех, кто инвестирует в производство стимулов.

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

□ Или, условие предоставления избирательных

стимулов:

$$\sum_{s=0}^m \sum_{k=0}^n (p'_k(s) - p_k(s)) p_s G_k > \sum_{s=0}^m \sum_{k=0}^n U(k, s) p'_k(s) p_s \quad (1.16)$$

□ Где p_s – вероятность участия s индивидов в производстве избирательных стимулов, m – потенциальное число тех, кто мог бы принять участие в производстве стимулов.

□ На уровне избирательных стимулов возникает та же самая проблема безбилетника, что и при производстве коллективных благ первого уровня.

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

Различия между положительными и отрицательными избирательными стимулами:

□ *Положительные стимулы:*

$$\frac{\partial U}{\partial k} > 0 \quad (1.17)$$

□ *Отрицательные стимулы:*

$$\frac{\partial U}{\partial(n-k)} > 0 \Rightarrow \frac{\partial U}{\partial k} < 0 \quad (1.18)$$

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

- Если для обеспечения группы коллективным благом нужно обеспечить участие небольшой части членов группы применяются положительные стимулы (технология лучшего выстрела).
- Если в производстве коллективного блага должна участвовать большая часть группы – применяются отрицательные избирательные стимулы (технология слабого звена).

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

Положительные избирательные стимулы:

- Могут быть как конкурентными, так и неконкурентными в потреблении.
- Если для предоставления коллективного блага достаточно небольшой части всей группы индивидов, более предпочтительны частные стимулы.
- Для минимизации трансакционных издержек необходимо выделить в группе тех, для кого ожидаемая разница между выгодами и издержками участия в коллективных действиях хоть и отрицательна но минимальна (по модулю).

1.3. Использование положительных и отрицательных избирательных стимулов для организации коллективных действий.

Отрицательные избирательные стимулы:

- Конкурентные в потреблении.
- Отрицательные стимулы могут увеличить ожидаемые издержки участия в будущих коллективных действиях у тех, к кому они применяются и таким образом создать для группы проблемы с кооперацией в будущем.
- Группа перестает доверять выявленному безбилетнику. Это ослабляет внутренние связи в группе (эффект стигматизации).
- Применение идеологии легитимизирует санкции.

1.4. Социальные избирательные стимулы.

- ❑ **Социальные избирательные стимулы:**
стимулы, строящиеся на мотиве принадлежности индивида к данной группе. Иными словами, осуждение или поддержка группой своих членов в зависимости от их участия или неучастия в коллективных действиях.
- ❑ Для эффективности социальных избирательных стимулов необходима гомогенность группы по интересам.

1.5. Критика теории М. Олсона: размер группы и типы производимых благ.

- Пусть $S'_g = S_g + d$ – новый, возросший размер группы. Тогда:

$$F'_i = \frac{V_i}{(S_g + d)T} \quad (1.19)$$

- И

$$\begin{aligned} \left(\frac{\partial C}{\partial T} \right)' &= F'_i S'_g = \frac{(S_g + d)V_i}{(S_g + d)T} = \\ &= \frac{V_i}{T} = F_i S_g = \frac{\partial C}{\partial T} \end{aligned} \quad (1.20)$$

1.5. Критика теории М. Олсона: размер группы и типы производимых благ.

- ❑ Аргументы Олсона абсолютно корректны только если неконкурентность в потреблении блага полностью отсутствует.
- ❑ Когда индивид принимает решение о предоставлении какого-либо блага, характеризующегося отсутствием конкуренции в потреблении, его не интересуют, сколько еще индивидов получат доступ к данному благу: его интересуют только собственные издержки и выгоды.