

Группы интересов как институциональные инноваторы



Лекция 7 часть 2

Группы интересов как институциональные инноваторы

Три блока вопросов

1. Модель М. Олсона
2. Группы специальных интересов и избирательные стимулы
3. Группы интересов и экономическое развитие

Пример. Группы специальных интересов и институциональные барьеры

Группы интересов как институциональные инноваторы

1. Модель М. Олсона

Малые группы и производство коллективного блага

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**

Модель М. Олсона. Оптimum обеспечения благом для малой группы

Целью модели является определить:

- 1)** оптимальное для каждого индивида количество блага;
- 2)** будет ли при этом оптимуме производиться коллективное

благо.

Введем следующие переменные:

C – издержки по достижению единицы коллективного блага;

T - объём коллективного блага;

S_g – размер группы – const;

F_i – часть общей выгоды, которая досталась индивиду – const;

V_g = (S_gT) – выгода группы (ценность блага для группы);

V_i – ценность блага для индивида (выгода индивида).

Модель М. Олсона

$$F_i = \frac{V_i}{V_g} \Rightarrow V_i = F_i S_g T, \quad \text{или} \quad V_i = F_i V_g ;$$

A_i – преимущества, которые получит индивид в результате получения какого-то количества коллективного блага;

$$A_i = V_i - C ;$$

A_i будет изменяться в зависимости от $T \Rightarrow \frac{dA_i}{dT} = \frac{dV_i}{dT} - \frac{dC}{dT} .$

Условием первого порядка для максимизации выгоды индивида

будет $\frac{dA_i}{dT} = 0 .$

Условием второго порядка $\frac{d^2 A_i}{dT^2} < 0 .$

Модель М. Олсона

Так как $V_i = F_i S_g T$,

а F_i и S_g – признаются постоянными (в противном случае оптимум

недостижим), то $\frac{d(F_i S_g T)}{dT} - \frac{dC}{dT} = 0$,

следовательно $F_i S_g - \frac{dC}{dT} = 0$

Таким образом, мы найдем, **какое количество коллективного блага купил бы индивид, действуя самостоятельно**, если бы он хотел купить его сколько-нибудь.

Модель М. Олсона

Можно придать этому результату общий смысл. Поскольку оптимальный вариант может быть найден, когда выполняется:

$$\frac{dA_i}{dT} = \frac{dV_i}{dT} - \frac{dC}{dT} = 0 \quad \text{если} \quad V_i = F_i V_g, \text{ то}$$

$$\frac{dV_i}{dT} = F_i \left(\frac{dV_g}{dT} \right), \text{ следовательно,}$$

$$F_i \left(\frac{dV_g}{dT} \right) - \frac{dC}{dT} = 0 \quad \text{или} \quad F_i \left(\frac{dV_g}{dT} \right) = \frac{dC}{dT}$$

Модель М. Олсона. Общий вывод.

Это означает, что оптимальное количество группового блага, предназначенного для индивида, можно достичь, **когда изменение выгоды всей группы, помноженное на долю индивида, равняется изменению общих издержек группы по достижению этого блага.**

Другими словами, **увеличение дохода группы $\frac{dV_g}{dT}$ должно превышать увеличение издержек на столько же, насколько доход группы превышает доход индивида, т.е. на $\frac{1}{F_i} \left(\frac{1}{F_i} = \frac{V_g}{V_i} \right)$.**

Оптimum индивидуума, действующего самостоятельно

В теории групп важен вопрос не сколько будет произведено коллективного блага, а будет ли оно обеспечено вообще.

Оптimum индивидуума, действующего самостоятельно,

будет при $F_i = \left(\frac{C}{V_g}\right)$ так как, если $F_i > \left(\frac{C}{V_g}\right)$, то $\left(\frac{V_i}{V_g}\right) > \left(\frac{C}{V_g}\right)$,

следовательно, $V_i > C$, поэтому если $F_i > \left(\frac{C}{V_g}\right)$, то выгода

индивида от коллективного блага превышает издержки.

Модель М. Олсона

Это означает, что коллективное благо будет обеспечено, **если издержки по добыче коллективного блага настолько малы по сравнению с выгодой для группы, что общая выгода превышает общие издержки настолько же, насколько она превышает выгоду отдельного индивида.**

$$\left(\frac{1}{F_i} = \frac{V_g}{V_i} \right)$$

Модель М. Олсона. Правило

На основании вышесказанного можно сформулировать **правило**:

Коллективное благо будет обеспечено, если превышение общей выгоды при покупке (производстве) коллективного блага над общими

издержками в $\frac{1}{F_i}$ раз (так как $\frac{V_g}{T} = \frac{1}{F_i} \left(\frac{dC}{dT} \right)$), сопровождается условием,

что общая выгода превышает общие издержки в большее число раз,

чем общая выгода группы превышает выгоду индивида, т.е. $\frac{V_g}{C} > \frac{V_g}{V_i}$

$$\left(\frac{V_g}{C} > \frac{1}{F_i} \right).$$

Модель М. Олсона. Выводы

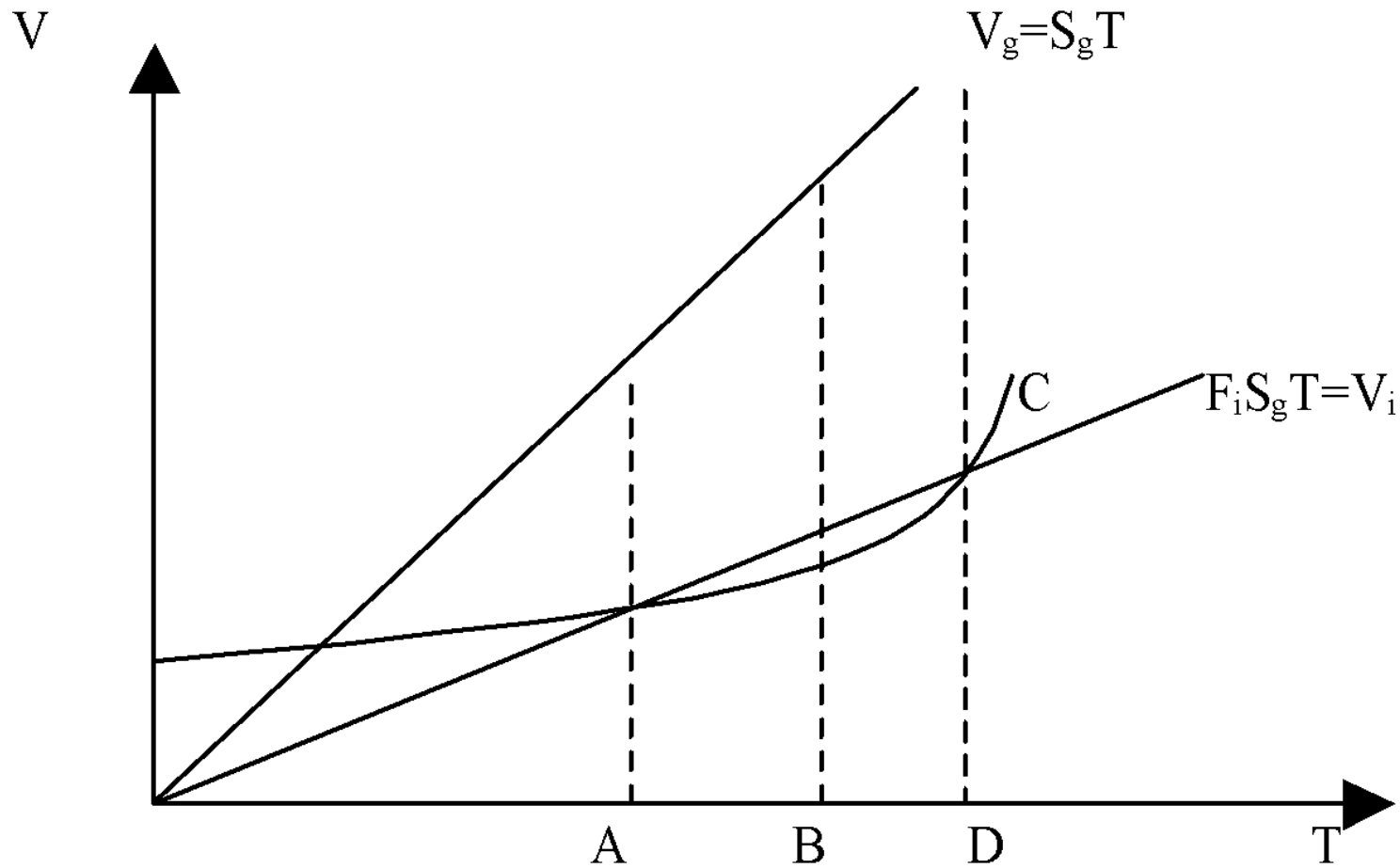
Чтобы определить, реально ли предположение, что группа добровольно возьмет на себя производство коллективного блага, необходимо выполнение **двух условий**:

1) оптимальное для каждого индивида количество коллективного блага, определяется равенством:

$$F_i \left(\frac{dV_g}{dT} \right) = \frac{dC}{dT};$$

2) если при покупке определенного количества коллективного блага выгода группы превосходит общие издержки в большей мере, чем она превосходит выгоду одного индивида, тогда существует основание полагать, что коллективное благо будет обеспечено и выгода индивида превысит общие издержки, связанные с добыванием коллективного блага, т.е. благо может производиться и в случае $F_i > \frac{C}{V_g}$.

Модель М. Олсона



Оптimum производства коллективного блага для группы

Группы интересов как институциональные инноваторы

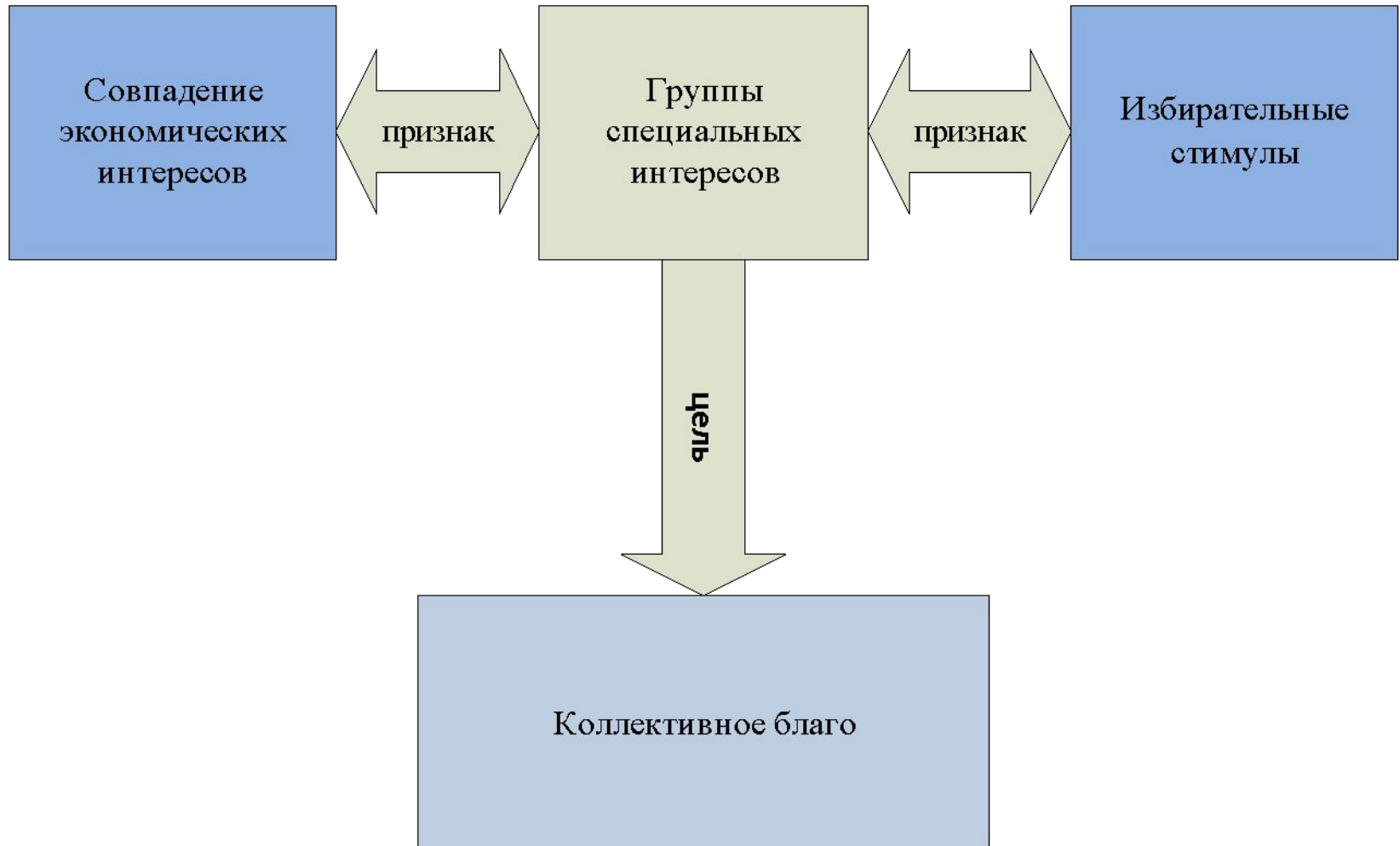
2. Группы специальных интересов и избирательные стимулы

Группы специальных интересов

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 специальных интересов



Избирательные стимулы

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 [\[1\]](#).

- [\[1\]](#) Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998. с.44.

Избирательные стимулы

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.**

Группы интересов как институциональные инноваторы

3. Группы интересов и экономическое развитие

Группы специальных интересов и экономическое развитие

Группы специальных интересов замедляют **экономический рост, снижая скорость распределения 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.**

Группы специальных интересов и институциональные инновации

Функции институционального инноватора могут брать на себя **группы с особыми интересами** при условии наличия у них **избирательных стимулов**. Такими группами в современной экономике, например, выступают **элиты**.

Как правило, большая организация (группа) в процессе своего развития трансформируется в **олигархическую структуру**. Это характерно, прежде всего, для политических партий. Однако, на наш взгляд, такие тенденции присущи не только партиям или профсоюзам, такому **олигархическому преобразованию подвержены все большие**

Группы интересов и олигархия



Роберт Михельс
(1876-1936)

Роберт Михельс в 1910 году сформулировал свой знаменитый **«железный закон олигархии»**, согласно которому у политических организаций существует тенденция трансформироваться в олигархические, несмотря на то, что они могут стремиться к внутренней демократии.

Железный закон олигархии

Причинами существования этого закона Михельс считал объективную необходимость лидерства, стремление лидеров ставить во главу угла свои собственные интересы, доверие толпы к лидерам и общую пассивность масс.

Михельс Р. К социологии партии в условиях современной демократии. Исследование олигархических тенденций, действующих в жизни групп (MICHELS R. Zur Soziologie des Parteiwesens in der modernen Demokratie: Untersuchungen über die oligarchen Tendenzen des Gruppenlebens. -Leipzig; Klinkhard, 1911)

Группы интересов и перераспределение

Внедрение институциональной инновации группой специальных интересов, той или иной политической элитой, олигархами, почти всегда предполагает получение каких-либо выгод и осуществляется с этой целью.

Часто такие выгоды связаны с процессами **перераспределения собственности, а, следовательно, и доходов.**

Группы интересов и рентоориентированное поведение

Действия по созданию правил и норм, влияющих на перераспределение являются стратегической формой влияния на «институциональный рынок», что означает получение одной из групп специальных интересов распределительных преимуществ. Такой тип поведения получил название **рентоориентированного**.

Термин рентоориентированное (Rent-Seeking) поведение был введен в научный оборот А. Крюгер.

Krueger, Anne (1974). «The Political Economy of the Rent-Seeking Society». American Economic Review. Vol. 64. pp. 291-303.

Группы интересов как институциональные инноваторы

Пример. Группы специальных интересов и институциональные барьеры

Институциональные барьеры

Рассмотрим практическое применение теории действия групп специальных интересов к анализу институциональных барьеров.

Примером выбора стратегии группой специальных интересов является взаимодействие на квазирынке взяток и административных запретов и предпочтений **двух групп - предпринимателей и чиновников.**

Стратегическое поведение чиновников

Для анализа стратегического поведения **чиновников**, наделенных правом **принимать решения по поводу снижения или, наоборот, повышения административных барьеров**, с одной стороны, а с другой, **предпринимателей**, чьи предприятия функционируют на рынках с **высокими административными барьерами**, эффективно использование теории игр.

Стратегическое взаимодействие между предпринимателем и чиновником

В начале рассмотрим первую ситуацию стратегического взаимодействия между предпринимателем и чиновником.

Предположим, что административные барьеры являются **барьерами входа на рынок**. Поэтому если предприниматель не вступает в экономические отношения с чиновником (в данном случае он дает или не дает взятку), он не может осуществлять хозяйственную деятельность на данном регулируемом рынке.

Взаимодействие предпринимателя и чиновника

Предприниматель \ Чиновник		Брать взятку	Не брать взятку
		Дать взятку (получить доступ на рынок)	Не давать взятки
Дать взятку (получить доступ на рынок)	A 10 $10 = (20-10)$	B 0 - 5	
Не давать взятки	C 0 - 5	D 0 - 5	

Взаимодействие предпринимателя и чиновника

Как видно **равновесное по Нэшу** решение будет достигнуто в ситуации **А**. Таким образом, ни у чиновника, ни у предпринимателя не будет стимулов менять стратегию «давать/брать взятку» в одностороннем порядке.

Это означает, что **чиновник будет стремиться к обладанию экономической властью, дающей право на взятку**, зная, что **оптимальный вариант адаптации предпринимателей - это дача взятки**. Эта ситуация в общих чертах согласуется с многочисленными примерами из хозяйственной практики. Таким образом, разрешение этого порочного круга: «создание барьеров (государственное регулирование) → получение (дача) взятки → потери благосостояния → государственное регулирование», лежит в плоскости изменения правил игры (институциональной

Взаимодействие двух предпринимателей

Рассмотрим второй пример, когда два предпринимателя имеют две стратегии.

Первая, платить (давать взятку) **за доступ на рынок** и, следовательно, получить экономическую прибыль в размере 5 единиц (10 - это величина половины прибыли монополиста, если действия предпринимателей согласованы, то они будут действовать как картель и иметь такую прибыль, из которой вычитаются издержки на взятки).

Вторая - не платить и уйти с рынка, тем самым теряя 5 единиц на постоянных издержках.

Взаимодействие двух предпринимателей

Второй предприниматель Предприниматель		Первый предприниматель		
		Платить	Не платить	
Платить (за доступ на рынок)	A	$5 = (10-5)$	B	-5
	$5 = (10-5)$		$10 = (20-10)$	
Не платить	C	$10 = (20-10)$	D	-5
	-5		-5	

Взаимодействие двух предпринимателей

Как видно, **равновесие по Нэшу** также будет достигнуто в ситуации **А**. Это означает, что **предпринимателям будет выгодно вести кооперативную игру, то есть вступать в сговор и платить взятки**, если стратегия другого предпринимателя (игрока) остается неизменной.

Таким образом, как следует из рассмотренной модели, ситуация создания административных барьеров и получения ренты от их существования чиновниками за счет взяток (в самом простом случае) показывает свою устойчивость при соблюдении определенных правил игры, что в экономике соответствует институциональной структуре того или иного рынка или отрасли.