

# Группы интересов как институциональные инноваторы



## Лекция 13

# 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 одного индивида превысит общие издержки.**

# 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<sub>g</sub>** – размер группы – const;

**F<sub>i</sub>** – часть общей выгоды, которая досталась индивиду – const;

**V<sub>g</sub>** = (S<sub>g</sub>T) – выгода группы (ценность блага для группы);

**V<sub>i</sub>** – 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

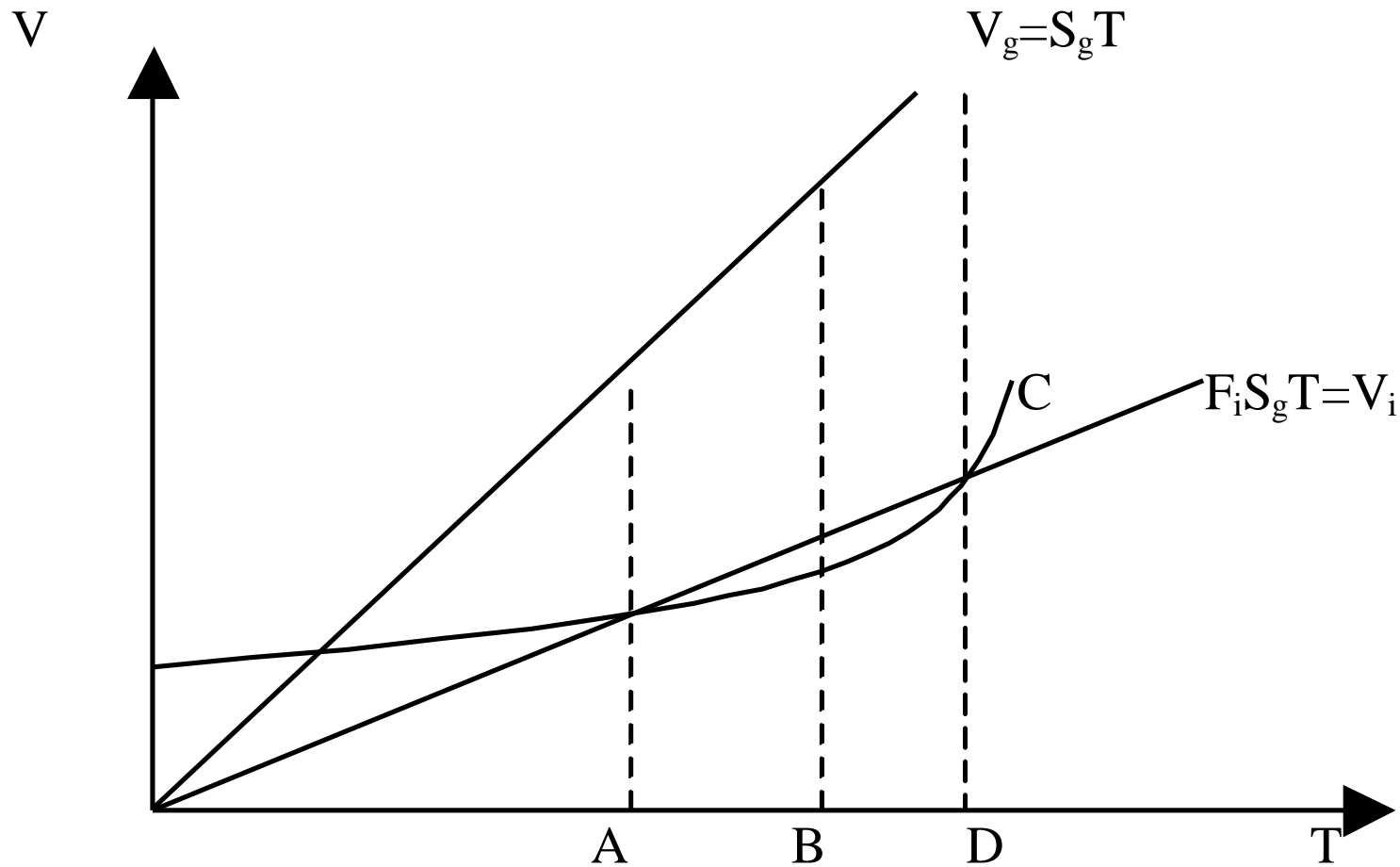
Чтобы определить, реально ли предположение, что группа добровольно возьмет на себя производство коллективного блага, необходимо выполнение **двух условий**:

**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

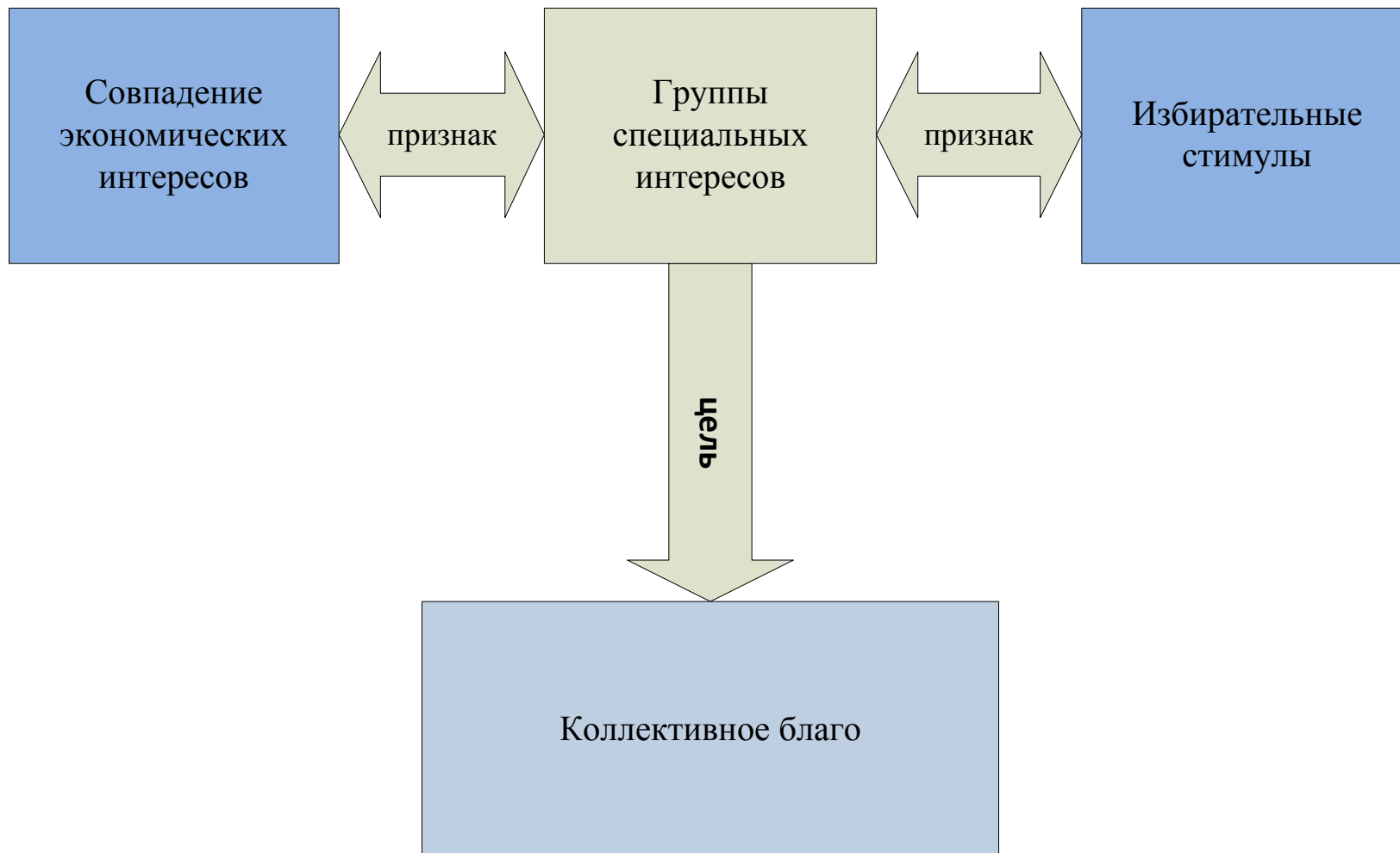
# Группы специальных интересов

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 корпорации и государство в целом**.

# 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)	<b>A</b> 10 $10 = (20-10)$	<b>B</b> 0 - 5	
Не давать взятки	<b>C</b> 0 - 5	<b>D</b> 0 - 5	

# Взаимодействие предпринимателя и чиновника

Как видно **равновесное по Нэшу** решение будет достигнуто в 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) взяток → потери благосостояния → государственное регулирование», лежит в плоскости изменения правил игры (институциональной структуры).



# 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

		Первый предприниматель	
		Платить	Не платить
Второй Предприниматель	Платить (за доступ на рынок)	<b>A</b> 5 = (10-5) 5 = (10-5)	<b>B</b> -5 10 = (20-10)
	Не платить	<b>C</b> -5 10 = (20-10)	<b>D</b> -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.