**Организация и теория групп**

Вольчик В.В.

**1. Организация и группы**

Анализ организаций и групп во многом заимствован экономистами у социологов. В начале лекции остановимся на основных категориях, используемых в исследованиях[[1]](#footnote-1)[1].

Социальная группа – это некоторое число людей, взаимодействующих друг с другом на регулярной основе.

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

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

Организация - это большая ассоциация людей, действующих на основании неличных связей, созданная для достижения специфических целей.

На всех уровнях внутри организации создаются неформальные сети (связи), их изучение не менее важно, чем изучение формальных характеристик организации.

Почти все крупные организации являются бюрократическими по своей природе.

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

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

**2. Традиционная теория групп**

Существующая традиционная теория групп, безоговорочно утверждает, что частные группы и ассоциации функционируют согласно принципам, кардинально отличающимся от тех, которые управляют отношениями между фирмами на рынке или отношениями между налогоплательщиками и государством.

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

1) Казуальное направление: частные организации и группы существуют повсеместно, и эта повсеместность является результатом фундаментальной человеческой склонности к вступлению в ассоциации. По утверждению итальянского философа Гаетано Моска: люди обладают инстинктом к собиранию в стада и борьбе с другими стадами. Этот инстинкт лежит в основе формирования всех разделений и подразделений, которые возникают внутри общества и приводят к моральным, а иногда к физическим конфликтам. Повсеместный и неизбежный характер формирования групп в Германии подчеркивался социологом Георгом Зиммелем.

2) Формальный вариант традиционного взгляда на группы не исходит из инстинкта или тенденции объединения в группы, но подчеркивает универсальный характер групп. Приверженцы такого взгляда пытаются объяснить сегодняшнее объединение в группы и ассоциации эволюцией современного индустриального общества из примитивного, предшествующего ему. Первоначально существовали только малые родственные или семейные группы, которые доминируют в примитивном обществе. Благодаря эволюции в обществе происходит социальная дифференциация, возникают новые ассоциации, которые берут на себя функции, до этого выполняемые семейными группами. По словам социолога Толкотта Парсонса «в продвинутом обществе более важную роль играют не родственные союзы, а государство, церковь, университеты, корпорации и профессиональные ассоциации».

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

Одним из объяснений образования групп, в рамках данного направления, является функциональный подход, т.к. благодаря преследуемым и выполняемым ими функциям группы и ассоциации различных типов и размеров могут успешно действовать. Согласно этому подходу в примитивном обществе преобладали малые группы, т.к. они более всего подходили для выполнения функций, требуемых людьми этого общества. В современном обществе наоборот преобладают большие ассоциации, т.к. только они могут выполнять определенные необходимые функции.[[2]](#footnote-2)[2]

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

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

**2. Большие группы**

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

О тех, кто принадлежит к какой-либо организации или группе, можно сказать, что у них есть как общий интерес, так и различные персональные интересы, отличные от интересов других индивидов, принадлежащих к группе.

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

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

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

Если участники большой группы рациональным образом пытаются максимизировать свое индивидуальное благосостояние, они не станут предлагать никаких усилий для достижения общегрупповых целей до тех пор, пока на них не будет оказано давление или каждому из них не будет предложен индивидуальный мотив к подобному действию, не совпадающий с общим интересом группы, мотив, реализуемый при условии, что члены группы возьмут на себя часть издержек по достижению общей цели.

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

Сочетание личных и общественных интересов в одной организации наводит на параллель с рынком совершенной конкуренции. В рамках этой модели признается факт, что фирмы, максимизирующие прибыль, могут действовать против собственных интересов, будучи группой. Важно обратить внимание на то, что, хотя все фирмы заинтересованы в повышении цен на продукцию отрасли, каждая из них в отдельности хочет перенести бремя издержек по осуществлению этой задачи на другие фирмы, так как ни одна из фирм не хочет уменьшать собственный объем производства.

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

Под коллективным (общественным) благом понимается «любой товар или услуга которые удовлетворяют следующему требованию: если их потребляет любой индивид Xi из группы X1,.. Xi,…Xn, то их могут потреблять и все остальные члены группы».[[3]](#footnote-3)[3]

**3. Малые группы**

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.

Нашей целью 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 - объем коллективного блага

Sg - размер группы - const

Fi - часть общей выгоды, которая досталась индивиду - const

Vg = (SgT) - выгода группы (ценность блага для группы)

Vi - ценность блага для индивида (выгода индивида)

 или

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

Ai будет изменяться в зависимости от T =>

Условием первого порядка для максимизации выгоды индивида будет

Условием второго порядка -

Так как ,

а Fi и Sg - признаются постоянными (в противном случае оптимум недостижим), то , следовательно

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

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

 если , то



 , следовательно,



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 должно превышать увеличение издержек на столько же, насколько доход группы превышает доход индивида, т.е. на

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

Оптимум индивидуума действующего самостоятельно будет при так как, если , то , следовательно, , поэтому если , то выгода индивида от коллективного блага превышает издержки.

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.

На основании вышесказанного можно сформулировать правило:

Коллективное благо будет обеспечено, если превышение общей выгоды при покупке (производстве) коллективного блага над общими издержками в раз (так как ), сопровождается условием, что общая выгода превышает общие издержки в большее число раз, чем общая выгода группы превышает выгоду индивида, т.е.

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:

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 .

Это можно проиллюстрировать с помощью графика:

**5. Группы специальных интересов и распределительные коалиции**

В современной экономике распределение доходов во многом детерминируется взаимодействием групп с особыми интересами. Эта проблема получила отражение в многочисленной экономической и социологической литературе, посвященной теории групп и коллективным взаимодействиям. Наиболее известными среди экономистов стали работы М. Олсона[[4]](#footnote-4)[4]. В своих работах он продолжает традицию исследования результатов коллективного взаимодействия при достижении общих целей при производстве коллективных (групповых) благ. В неоклассической экономике мэйнстрима эта проблема практически не рассматривалась, ее анализ содержится отчасти в трудах экономистов - представителей неоинституционализма, например, Дж. Коммонса, а также социологов Г. Зиммеля, М. Вебера.

Проблеме эффективности распределения ресурсов и доходов посвящены также работы представителей неолиберализма, которые видели в растущем влиянии групп интересов на производство и распределение общественного продукта одно из проявлений интервенционистской политики государства в интересах этих групп. В частности, последние труды Хайека посвящены не столько социалистическому экономическому планированию, которое к тому времени уже вышло из моды, сколько вырождению демократии в борьбу за прибыли между конкурирующими группами. Вместо того чтобы установить основополагающие правила, по которым должны жить люди, и предоставить определенные общие виды деятельности, современное государство стало рассматриваться как кормушка, около которой соперничающие группы толкаются в борьбе за место[[5]](#footnote-5)[5].

Согласно моделям МакГираОлсона и Финди-Уилсона, государство рассматривается как дискриминирующий монополист, который обеспечивает производство порядка, назначая различные цены разным группам населения в зависимости от переговорной силы. Для того, чтобы подобные модели адекватно отражали современную организацию экономико-политических систем, необходимо учитывать стремление групп с особыми интересами получать возможность извлекать прибыль, эксплуатируя сравнительные преимущества государства в осуществлении насилия[[6]](#footnote-6)[6].

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

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

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

Для того, чтобы группа со специальными интересами включилась в производство какого-либо коллективного блага, необходимо наличие избирательных стимулов. Избирательные стимулы – это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет[[7]](#footnote-7)[7].

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

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

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

Следовательно, малые группы часто могут вовлекаться в коллективные действия без избирательных стимулов. В малых группах определенного типа («привилегированных» группах) фактически предполагается, что некоторое коллективное благо будет предоставлено. Тем не менее, даже в наиболее благоприятных обстоятельствах коллективные действия проблематичны и исход в каждом конкретном случае непредсказуем. Хотя некоторые моменты здесь сложны и остаются неопределенными, существо взаимосвязи между размерами группы, которая выиграла бы от коллективного действия, и масштабом коллективных действий предельно простое. Это можно проиллюстрировать на примере обеспечения производства оптимального количества коллективного блага для малой группы[[8]](#footnote-8)[8].

1. [1] См. Гидденс Э. Социология. М., 1999. [↑](#footnote-ref-1)
2. [2] Олсон М. Логика коллективных действий. М., 1995. С.18. [↑](#footnote-ref-2)
3. [3] Олсон М. Логика коллективных действий. М., 1995. С.12. [↑](#footnote-ref-3)
4. [4] См. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995., Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998. [↑](#footnote-ref-4)
5. [5] Бриттан С. Капитализм с человеческим лицом. СПб. 1998. С.178. [↑](#footnote-ref-5)
6. [6] См. подробнее: Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1999. С. 390-403. [↑](#footnote-ref-6)
7. [7] Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. Новосибирск, 1998. с.44. [↑](#footnote-ref-7)
8. [8] Олсон М. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995. С. 20-30. [↑](#footnote-ref-8)