



<https://doi.org/10.54318/eip.2022.nt.303>

NENAD TEŠIĆ¹

E-mail: nenad.tesic@hotmail.rs

PROBLEM „SLEPOG PUTNIKA” KAO DETERMINANTA KOLEKTIVNE AKCIJE INTERESNIH GRUPA

THE „FREE RIDER“ PROBLEM AS A DETERMINANT OF COLLECTIVE ACTION OF INTEREST GROUPS

JEL KLASIFIKACIJA: D71

APSTRAKT:

Predmet analize je problem „slepog putnika” u svojstvu determinante koja ključno određuje efikasnost sprovođenja kolektivne akcije interesnih grupa. Akcent je stavljen na karakteristike procesa pribavljanja kolektivnog dobra, grupne norme, načine donošenja grupnih odluka i „racionalno neznanje” tipičnih birača. S obzirom na relativnu snagu argumenta problema „slepog putnika”, predstavljen je i formalni dokaz ovog fenomena. Zaključak je da tržišni učesnici, iako vođeni vlastitim interesima, uz uvođenje grupnih podsticaja uspevaju da se interesno organizuju. Članak je preglednog karaktera, sa namerom da izvrši sintezu postojećih teorijskih nalaza u vezi sa predmetom analize.



KLJUČNE REČI:

INTERESNE GRUPE, KOLEKTIVNA AKCIJA, PROBLEM „SLEPOG PUTNIKA”, SELEKTIVNI PODSTICAJI, GRUPNO ODLUČIVANJE

ABSTRAKT:

The subject of analysis is the „free rider“ problem as a factor that crucially determines the effectiveness of the implementation of collective action of interest groups. Emphasis is placed on the characteristics of process of obtaining a collective good, group norms, ways of making group decisions, and „rational ignorance“ of typical voters. Given the relative strength of the argument of the “free rider” problem, the paper also presents formal proof of this phenomenon. The conclusion is that although guided by their interests, with the introduction of group incentives, market participants manage to be interestingly organized. The article is of an overview character, with the task of synthesizing the existing theoretical findings related to the subject of analysis.

**KEYWORDS:**

INTEREST GROUPS, COLLECTIVE ACTION, “FREE RIDER” PROBLEM, SELECTIVE INCENTIVES, GROUP DECISION MAKING

1. UVOD

Savremena ekonomska teorija, pre svega zahvaljujući plodonosnoj analizi teoretičara javnog izbora, uvrstila je među svoje istraživačke teme i fenomen interesnog organizovanja tržišnih učesnika, odnosno formiranja interesnih grupa. Bez obzira da li se analiza interesnih grupa vrši zasebno ili posredno u okviru druge teme, poput regulacije, ovom pitanju je posvećena respektabilna pažnja. Podsticaji za ovakva istraživanja proizilaze iz neophodnosti preciznijeg razumevanja funkcionisanja savremene privrede i društva, što je gotovo nemoguće bez jasne spoznaje formiranja i delovanja grupa za pritisak koje u tim društvima nastoje da ostvare uticaj.² Nesumnjivo je da brojne interesne grupe postoje u privredama mnogih zemalja, pogotovu kada je reč o dugoročno stabilnim (demokratskim) društvima.

Analiza faktora koji određuju nastanak interesnih grupa nije jednostavan postupak, ne samo usled činjenice da je interesno organizovanje tržišnih učesnika kontroverzan proces, već i zbog toga što grupe karakteriše raznovrsnost prema obliku i veličini. Takođe, one mogu zastupati različite i međusobno suprotstavljene interese. Generalno posmatrano, interesne grupe se uglavnom formiraju na strani ponude na tržištu privatnih dobara i tržištu faktora proizvodnje. U prvom slučaju reč je o implicitnim ili izričitim horizontalnim restriktivnim sporazumima, kao i profesionalnim udruženjima učesnika na tržištu (advokati, taksisti, lekari, osiguravači i sl). U drugom slučaju, najčešće je reč o sindikatima. Sa stanovišta potencijalnog člana, uzimanje učešća u interesnoj grupi je instrumentalna aktivnost. Individue oformljuju grupe svojevajno kako bi nadomestili određene vlastite potrebe, koje nisu u mogućnosti da zadovolje samostalno. Otuda bi se moglo pomisliti da je za uspešno formiranje i delovanje interesnih grupa dovoljan zajednički interes njenih članova. Ipak, samo uspešno sprovedena kolektivna akcija, odnosno pribavljeno kolektivno dobro, dopušta da individue povezane putem zajedničkog cilja okarakterišemo kao interesnu grupu.³

Da bismo sagledali elemente procesa formiranja interesnih grupa u nastavku analize okrećemo se pretežno teorijskim razmatranjima. Osnovno pitanje na koje iz postojeće ekonomske teorije treba da dobijemo odgovor glasi: koji faktori pomažu individualnim članovima društva (pojedincima ili preduzećima) da se kolektivno organizuju radi ostvarenja zajedničkog cilja? Kao što ćemo pokazati u nastavku analize, interesno organizovanje tržišnih aktera, koji potencijalno mogu imati koristi od takvog delanja, prati nekoliko relevantnih problema. Istovremeno, teorijski argumenti tvrde, a praksa potvrđuje, da postoje načini na koje se takvi problemi mogu više ili manje uspešno prevazići. Ova konstatacija će biti demistifikovana nakon dublje analize ključnog faktora uspešnosti sprovođenja kolektivne akcije – problema „slepeg putnika”. Ovaj problem ćemo razmotriti kroz prizmu karakteristika procesa pribavljanja kolektivnog dobra, uvođenja grupnih normi, načina donošenja grupnih odluka i obaveštenosti javnosti o kolektivnom dobru. Važno je primetiti da iako se potonji analiziraju u kontekstu objašnjenja ključnog faktora, oni sami po sebi takođe predstavljaju determinantne kolektivne akcije interesnih grupa. U cilju dodatnih

2 U ovom radu se izrazi interesne grupe i grupe za pritisak koriste kao sinonimi.

3 Autori koji analiziraju delovanje interesnih grupa iz perspektive disciplina društvenih nauka, ne mogu biti opravdani ukoliko upadnu u logiku „greške celine”, te pretpostave da je interes grupe istovremeno i interes svakog njenog člana (Hardin (2008)).

pojašnjenja biće navedeni i pojedini empirijski primeri u vezi sa interesnim organizovanjem tržišnih učesnika.

2. JAVNO DOBRO, KOLEKTIVNO DOBRO I PROBLEM „SLEPOG PUTNIKA“

2.1. Osnovna razmatranja

Čista javna dobra odlikuju neisključivost i nerivalitet u potrošnji. Ukoliko se pretpostavi da je granična korisnost od potrošnje dodatne jedinice čistog javnog dobra pozitivna, sledi da je neefikasno (pored nemogućnosti) vršiti isključivanje iz njegove potrošnje. Neefikasnost se ogleda u pojavi problema nedovoljne potrošnje (bar neki pojedinci ne bi uživali u koristima od javnog dobra, iako to korišćenje formalno ne dovodi do dodatnih troškova). Sa druge strane, ukoliko je javno dobro pribavljeno, postoje (pozitivni) eksterni efekti koji omogućavaju da član zajednice „besplatno“ uživa u njegovim koristima. Otuda se kod racionalnog pojedinca javlja podsticaj da ne učestvuje u kolektivnoj akciji, odnosno pokušaj prepuštanja pribavljanja javnog dobra ostatku zajednice. Rečju, u interesu je zajednice kao celine da javno dobro bude obezbeđeno, ali nije u interesu racionalnog pojedinca da dobrovoljno učestvuje u njegovom pribavljanju, ukoliko postoji mogućnost (ili pojedinac veruje) da će ga pribaviti ostali članovi zajednice. Ovaj fenomen je u literaturi poznat pod nazivom problem „slepeg putnika“ (koriste se i izrazi „švercovanje“ i „zabušavanje“). Posledica koja direktno proizilazi iz karakteristika javnog dobra, tj. implikacije načela nerivaliteta da bi za pribavljanje Pareto efikasne količine javnog dobra bilo potrebno učešće svih koji koriste javno dobro, kao i načela neisključivosti koje podstiče „švercovanje“, je da će nivo pribavljenog javnog dobra biti manji od optimalnog. Drugim rečima, ukoliko je tehnologija pribavljanja javnog dobra takva da se zasniva na pojedinačnim dobrovoljnim doprinosima, pojavljuje se opravdana bojazan od nastanka nedovoljne ponude.

Potpuno iste karakteristike imanentne javnim dobrima svojstvene su i kolektivnom dobru, koje predstavlja javno dobro za grupu. Kada određena interesna grupa, poput sindikata, lobira u cilju povećanja minimalne nadnice, ili firme u grani izvrše kartelizaciju tržišta, rezultat te kolektivne akcije odnosi se na sve članove konkretne grupe. Stoga se kod njihovih članova javljaju isti oni podsticaji za „švercovanje“, kao i kod pojedinaca članova zajednice, naravno u okolnostima dobrovoljnih nezavisnih doprinosa. Imajući u vidu problem „slepeg putnika“ u kontekstu grupa, ključni momenat je napraviti distinkciju između relativno malih i relativno velikih grupa. Izraz „relativno“ je od presudnog značaja, s obzirom da ne postoji precizno utvrđena granica koja bi služila kao kriterijum podele. Merilo u ovoj dihotomiji je verovatnoća sprovođenja kolektivne akcije. Olsonova proslavljena teza o inverznom odnosu između veličine grupe i verovatnoće sprovođenja kolektivne akcije implicira da problem „slepeg putnika“ čini manje grupe efikasnijim u sprovođenju tog postupka. Za to postoje najmanje dva razloga: prvo, u velikoj grupi manje je vidljiv efekat pojedinačnog „zabušavanja“, jer je uticaj takvog ponašanja na ostale relativno mali i posledično postaje kompleksnije identifikovati i sankcionisati one koji ne doprinose; drugo, ukoliko se ukupna dobit deli na sve članove grupe podjednako, sledi

da je u velikoj grupi individualna dobit relativno manja.⁴ Rečju, imajući u vidu da akcija bilo kog racionalnog člana grupe koji daje doprinos kolektivnoj akciji, emituje pozitivne eksterne efekte ostalim članovima, kao i to da bez obzira na uloženi napor (vreme, novac, bioenergiju) svaki član grupe dobija istu količinu kolektivnog dobra (u velikim grupama ta korist je praktično infinitezimalna), pri čemu podnosi celokupni trošak sopstvene akcije, razumno je zaključiti da će podsticaj za „švercovanjem” rasti sa rastom veličine grupe. Treba primetiti da se dobija isti zaključak, bez obzira da li je objašnjenje zasnovano na podnošenju troškova kolektivne akcije, ili na podeli ukupne koristi nastale kao rezultat njenog uspešnog sprovođenja. Njihovo sadejstvo dovodi do tzv. „paradoksa u ponašanju grupa” (Olsonov izraz), koji sugerise da grupe neće nužno delovati u vlastitom interesu. Shodno tome, čini se da je manje kompleksno oformiti delotvornu interesnu grupu proizvođača šećera, koja će pokušati da pritiskom na regulatora izdejstvuje uvođenje carinske stope, nego to učiniti od mnogobrojnih potrošača ovog proizvoda na čije bi blagostanje ovakva ograničenja negativno delovala.

2.2. Formalizacija problema „slepeg putnika”

Da bismo formalno dokazali strategiju i posledice ponašanja zasnovanog na logici „slepeg putnika”, neophodno je uvođenje nekoliko pretpostavki modela.⁵ Prvo, pretpostavimo da su članovi grupe homogeni (identične preferencije i dohodak) racionalni pojedinci, koji nezavisno donose odluku o nivou dobrovoljnog doprinosa nabavci kontinuelnog kolektivnog dobra. Drugo, pretpostavimo da je u interesu grupe kao celine, kao i svakog njenog člana da kolektivno dobro bude obezbeđeno, tj. da svaki član prisvaja određenu korisnost od pribavljenog dobra. Konačno, pretpostavimo da tehnologiju pribavljanja kolektivnog dobra karakterišu konstantni prinosi na obim. Ukoliko doprinos pojedinca i za kolektivno dobro G obeležimo sa G_i , gde je $i = 1, 2 \dots N$, sledi da će ukupno pribavljena količina dobra biti: $G = G_1 + G_2 + G_3 + \dots + G_n$. Imajući u vidu odsustvo pondera uz pojedinačne doprinose, sledi da svaki doprinos bilo kog pojedinca vredi isto. Shodno tome, ukoliko pojedinac i doprinese (input) u većoj meri pribavljanju kolektivnog dobra, njegova količina (output) će se povećati u istoj toj meri (konstantni prinosi). Pošto se svaki pojedinačni doprinos dodaje ukupnom iznosu dobra koje se obezbeđuje, ova tehnologija se naziva tehnologija „sabiranja”.

Kada racionalni pojedinac i samostalno donosi odluku o visini doprinosa obezbeđivanju kolektivnog dobra, to dobro percipira kao privatno, a količinu koju je obezbedio ostatak grupe uzima kao datu. Shodno tome, funkcija korisnosti pojedinca i biće oblika $U_i = U_i(X_i, G)$, gde je X_i količina privatnog dobra koju pojedinac konzumira (pretpostavimo još da su privatno i kolektivno dobro normalna dobra). Takođe, budžetsko ograničenje sa kojim se suočava pojedinac i poseduje sledeći oblik: $Y_i = P_x X_i + P_g G_i$, gde su P_x i P_g cene privatnog i kolektivnog dobra po jedinici, a Y_i njegov dohodak. Na osnovu uslova prvog reda, dobijamo:

4 Olson (2010), str. 57-61.

5 U nastavku sledimo dokaz koji je razvio Mueller (2008, str. 16-19), na način da navodimo samo pretpostavke i ključne rezultate, dok se dodatni detalji mogu pronaći u samom izvoru.

$$\frac{\frac{\partial U_i}{\partial G}}{\frac{\partial U_i}{\partial X_i}} = \frac{Pg}{Px}. \quad (1)$$

Kada pojedinac donosi odluku o količini kolektivnog dobra koju će pribaviti čini to prema potrebnom uslovu za maksimizaciju vlastite korisnosti. U kojoj meri će se on odreći određene količine privatnog, zarad obezbeđivanja dodatne jedinice kolektivnog dobra u cilju dostizanja najvišeg nivoa korisnosti, definisano je jednakošću graničnog vrednovanja dva dobra od strane pojedinca (granična stopa supstitucije (GSS)) i relativne cene kolektivnog dobra. Pošto pojedinac odluku o pribavljanju kolektivnog dobra donosi na osnovu date količine pribavljene od strane ostalih, sledi da se ova ravnoteža može definisati kao Kurno–Nešova ravnoteža.⁶

Nakon određivanja uslova za optimalnu količinu pribavljenog kolektivnog dobra sa stanovišta pojedinca i , potrebno je definisati uslov za obezbeđivanje individualne Pareto optimalne količine tog dobra sa stanovišta grupe kao celine. Shodno tome, na prvom mestu je neophodno odrediti uslov za pribavljanje Pareto optimalnog iznosa kolektivnog dobra grupe kao celine, te u tom smislu, dobijamo (Mueller (2008), str. 17):

$$\frac{\sum_{i=1}^n \gamma_i \frac{\partial U_i}{\partial G} - n\lambda Pg}{\sum_{i=1}^n \gamma_i \frac{\partial U_i}{\partial X_i} - n\lambda Px} = 0 \Rightarrow \frac{(\gamma_1 + \gamma_2 + \dots + \gamma_n) \sum_{i=1}^n \frac{\partial U_i}{\partial G}}{(\gamma_1 + \gamma_2 + \dots + \gamma_n) \sum_{i=1}^n \frac{\partial U_i}{\partial X_i}} = \frac{Pg}{Px} \Rightarrow \sum_{i=1}^n \frac{\frac{\partial U_i}{\partial G}}{\frac{\partial U_i}{\partial X_i}} = \frac{Pg}{Px}. \quad (2)$$

Pošto su resursi ograničeni i postoji oportunitetni trošak njihovog ulaganja, članovi grupe mogu da biraju da li će pribaviti dodatnu jedinicu privatnog ili kolektivnog dobra (odričući se pritom određene količine onog drugog, neizabranog dobra). Dobijeni rezultat (2) odražava uslov za pribavljanje Pareto efikasne količine kolektivnog dobra grupe kao celine. Uslov glasi da zbir graničnih stopa supstitucije privatnog za kolektivno dobro svih pojedinaca mora biti jednak odnosu cena tih dobara (zbir GSS pokazuje deo privatnog dobra kojeg su svi članovi spremni zajedno da se odreknu da bi obezbedili dodatnu jedinicu kolektivnog dobra). Sa druge strane, odnos cena pokazuje stopu po kojoj je moguće izvršiti transformaciju privatnog u kolektivno dobro.

Finalni korak u postupku dokazivanja postojanja „problema slepog putnika“, sastoji se od poređenja optimalno pribavljene količine kolektivnog dobra sa stanovišta pojedinca i sa Pareto optimalnom individualnom količinom sa stanovišta grupe. Pošto je uslov za Pareto efikasnu količinu kolektivnog dobra grupe da zbir GSS svih pojedinaca bude jednak odnosu cena, sledi da se GSS pojedinca i može dobiti kao razlika odnosa cena i sume GSS ostalih pojedinaca, označenih sa j . Tako imamo:

6 Radi pojednostavljenja analize, a usled fokusiranja na problem količine kolektivnog dobra, izostavljeno je pitanje formiranja njegove cene (eksplicitno smo je prepostavili). Usled nepostojanja tržišta javnih dobara na kojem slobodno deluju sile ponude i tražnje, na strani ponude pojavljuje se samo jedan akter koji određuje količinu koja se mora prihvatiti. Shodno tome, o ceni kolektivnog dobra se može misliti kao o procentu dohotka kojeg je član interesne grupe primoran da se odrekne, ukoliko obezbeđuje njegovu dodatnu jedinicu.

$$\frac{\partial U_i / \partial G}{\partial U_i / \partial X_i} = \frac{Pg}{Px} - \sum_{i \neq j} \frac{\partial U_j / \partial G}{\partial U_j / \partial X_j}. \quad (3)$$

Poređenjem (1) i (3) dobijamo sledeće (Mueller (2008), str. 18):

$$\frac{\partial U_i / \partial G}{\partial U_i / \partial X_i} = \frac{Pg}{Px} > \frac{\partial U_i / \partial G}{\partial U_i / \partial X_i} = \frac{Pg}{Px} - \sum_{i \neq j} \frac{\partial U_j / \partial G}{\partial U_j / \partial X_j}. \quad (4)$$

Veća vrednost leve strane u jednačini (4) duguje se činjenici da su i privatno i kolektivno

dobro normalna dobra, te je izraz $\sum_{i \neq j} \frac{\partial U_j / \partial G}{\partial U_j / \partial X_j} > 0$. Izraz (4) sugerise da je GSS privat-

nog za kolektivno dobro pojedinca i veća u situaciji opisanoj Kurno-Nešovom ravnotežom, nego u onoj koja odražava individualnu Pareto efikasnu količinu kolektivnog dobra sa stanovišta grupe. To znači da je pojedinac i spreman da se odrekne veće količine privatnog dobra zarad dodatne jedinice kolektivnog dobra u prvoj situaciji, što implicira da poseduje relativno veću količinu privatnog i relativno manju količinu kolektivnog dobra, nego što je optimalno sa grupnog stanovišta. Drugim rečima, kada pojedinac samostalno donosi odluku o dobrovoljnom prilogu nabavci kolektivnog dobra, to rezultira manjim doprinosom od Pareto optimalnog nivoa.

2.3. Komparativna statika

Navedeni rezultati se mogu održati i ukoliko izmenimo funkciju individualne korisnosti, na način da altruizam postane njen sastavni element. Altruističko ponašanje nije nužno neracionalno. Pojedinac i dalje deluje na način da maksimizira vlastitu funkciju korisnosti, a to što su njeni argumenti izmenjeni u skladu sa njegovim preferencijama ne dovodi do promene maksimizirajućeg ponašanja.⁷ Drugim rečima, pojedinac i će, kao argument u vlastitoj funkciji korisnosti, uključiti rast korisnosti ostatka članstva usled pribavljanja dodatne jedinice kolektivnog dobra. Ovakav tip altruizma se može opisati sintagmom „altruizam vidljivih rezultata”. Njegova korisnost u okolnostima odricanja od potrošnje privatnih dobara će rasti, samo u situaciji u kojoj je vidljiv rast korisnosti drugih, tj. onih kojima je njegova žrtva namenjena. To implicira da čak ni pod pretpostavkom altruizma ne možemo tvrditi da će pojedinci dobrovoljno obezbediti optimalnu količinu kolektivnog dobra u velikoj grupi. Štaviše, opravdano je pretpostaviti upravo obrnuto. Takođe, ova vrsta ponašanja nije u neskladu sa opadajućom GSS između privatnog i kolektivnog dobra – kako pojedinac poseduje sve veću količinu kolektivnog dobra, pribavljanje njegove dodatne jedinice podrazumeva rastuće oportunitetne troškove odricanja od dodatne jedinice privatnog dobra (Olson (2010), str. 47-48).

Ukoliko bi pri ilustrovanju problema koji se tiče smanjenog stepena individualnog doprinosa kolektivnoj akciji, iskoristili funkciju korisnosti Kob–Daglasovog tipa, koja uzima

⁷ Gaus (2012), str. 19-40. Zapravo, individue u vlastitu funkciju korisnosti kao samostalne argumente unose, onako kako ih sami poimaju, standarde pravilnog društvenog (grupnog) ponašanja (Margolis (1981)).

oblik $U_i(X_i, G) = X_i^\alpha G^\beta$, gde je $0 < \alpha < 1$ i $0 < \beta < 1$, dobili bismo sledeći rezultat (Mueller (2008), str. 19):

$$\frac{G_{cn}}{G_{po}} = \frac{\frac{N\beta}{\alpha N + \beta} \frac{Y}{Pg}}{\frac{N\beta}{\alpha + \beta} \frac{Y}{Pg}} = \frac{\alpha + \beta}{\alpha N + \beta}. \quad (5)$$

Odnos Kurno–Nešove ravnotežne količine (G_{cn}) i Pareto optimalne (G_{po}) visine kolektivnog dobra grupe kao celine sugerise da povećanje N (broj članova) dovodi do sve manje pribavljene količine kolektivnog dobra (mereno kao % optimalne količine u smislu Pareta). U krajnjoj liniji kada bi N težilo beskonačnosti, količina dobrovoljno obezbeđenog kolektivnog dobra težila bi nuli (videti tabelu 1). Dakle, u uslovima nekoordiniranih individualnih doprinosa količina pribavljenog kolektivnog dobra biće ne samo manja od optimalne, nego i sve manja kako se veličina grupe (N) povećava. Imajući u vidu ranije navedene razloge, ova činjenica ne može predstavljati iznenađenje.

► TABELA 1: SUBOPTIMALNA KOLIČINA KOLEKTIVNOG DOBRA GRUPE ZA PRITISAK

α	β	N	G_{cn}/G_{po}
0,5	0,5	2	$1/1,5 < 1$
0,5	0,5	10	$1/5,5 < 1/1,5 < 1$
0,5	0,5	$\lim_{N \rightarrow \infty} G_{cn}/G_{po}$	$1/\infty \rightarrow 0$

Izvor: tabela je delo autora.

Napomena: minimalno društvo sadrži bar dva pojedinca, te je prvi u nizu primera $N = 2$.

Naravno, osim identičnih vrednosti koeficijenata α i β , moguće su i druge njihove kombinacije. Tako, ukoliko je $\beta > \alpha$, jaz između nezavisno pribavljene i Pareto optimalne količine kolektivnog dobra grupe biće manji, ukoliko N ostaje konstantno. Zanimljiv slučaj postoji u situaciji kada je $\alpha = 0$, što implicira da je privatno dobro poput neutralnog dobra za koje pojedinac nije ni infinitezimalno zainteresovan. U takvim okolnostima, opravdano je pretpostaviti da se kod pojedinca ne javljaju podsticaji za „švercovanjem“, te da će obezbediti Pareto efikasnu količinu kolektivnog dobra, bez obzira na veličinu grupe. Međutim, ukoliko se vratimo nedvosmisleno realističnijoj pretpostavci u kojoj su $\alpha, \beta > 0$, što je α veće u odnosu na β to će količina pribavljenog kolektivnog dobra biti manja, *ceteris paribus*.

Konačno, postavlja se pitanje mogućnosti promene gore navedenog odnosa (5) u situaciji kada dolazi do delimičnog napuštanja pretpostavke o homogenosti članstva, tj. dopuštanja postojanja članova sa različitim nivoom dohotka uz zadržavanje dela pretpostavke o identičnim preferencijama nepromenjenim ($0 < \alpha, \beta < 1$). Do takve situacije, na primer, može doći upotrebom procesa preraspodele, tj. uzimanjem dela dohotka od jednih i davanjem drugima. Stoga se postavlja pitanje da li je jednom obezbeđena količina kolektivnog dobra putem dobrovoljnih individualnih doprinosa otporna na preraspodelu dohotka.

Da bismo odgovorili na to pitanje potrebno je da pronađemo funkcije agregatne tražnje za privatnim i kolektivnim dobrom i sagledamo njihove argumente.⁸ U tom smislu, najpre je neophodno da dobijemo direktne funkcije tražnje za privatnim i kolektivnim dobrom od strane pojedinca i , gde je $i = 1, 2 \dots N$, kada je funkcija korisnosti Kob-Daglasovog tipa:

$$X_i^* = \frac{\alpha}{\alpha + \beta} \frac{Y_i}{P_x}, G_i^* = \frac{\beta}{\alpha + \beta} \frac{Y_i}{P_g}. \quad (6)$$

Sumiranjem dobijenih izraza za N pojedinaca dobijamo odgovarajuće agregatne veličine:

$$\sum_{i=1}^N X_i = \frac{\alpha}{\alpha + \beta} \frac{\sum_{i=1}^N Y_i}{P_x} \quad \text{i} \quad \sum_{i=1}^N G_i = \frac{\beta}{\alpha + \beta} \frac{\sum_{i=1}^N Y_i}{P_g}. \quad (7)$$

Dobijeni rezultat sugerise da agregatna tražnja kako za privatnim tako i za kolektivnim dobrom zavisi od graničnih koristi pribavljanja dodatne jedinice ovih dobara, cene svakog od njih, kao i od agregatnog dohotka.⁹ Upravo zavisnost od potonjeg obezbeđuje da ukupna tražnja za ovim dobrima bude imuna u odnosu na preraspodelu dohotka. Zadržavajući pretpostavku o nepromenjenim preferencijama, sledi da, bez obzira da li članovi grupe imaju identičan ili različit dohodak, njegova preraspodela ne dovodi do promene količine pribavljenog kolektivnog dobra. Otuda jednom obezbeđena suboptimalna količina kolektivnog dobra putem dobrovoljnih doprinosa ostaje nepromenjena nakon redistribucije dohotka, tj. ona se preraspodelom ne može povećati na željeni (sa stanovišta grupe) Pareto optimalan iznos.

2.4. Kako identifikovati „slepe putnike”?

U prethodnom delu analize pokazali smo da Kurno-Nešova ravnotežna količina obezbeđenog kolektivnog dobra opisuje situaciju u kojoj postoje članovi grupe koji se mogu svrstati u dve kategorije – oni koji daju doprinos kolektivnoj akciji i oni koji to ne čine. Shodno tome, otvara se problem iznalaženja metoda svrstavanja konkretnih članova grupe u navedene kategorije. Pretpostavke neophodne za rešavanje ovog dela problema sprovođenja kolektivne akcije nužno je dalje modifikovati u odnosu na one korišćene u prethodnom odeljku. Pretpostavku o normalnosti obe vrste dobara, kao i elemente funkcije korisnosti člana (grupe) i , gde $i = 1 \dots N$, ostavićemo nepromenjenim. Međutim, na ovom mestu u potpunosti se odričemo pretpostavke o homogenosti članstva i pretpostavljamo da su preferencije i dohodak pojedinaca različiti.¹⁰

Pretpostavimo da, u skladu sa preferencijama i dohotkom člana (grupe) i , postoji određeni nivo pribavljenog kolektivnog dobra G_i^0 , dovoljan da ga motiviše da u potpunosti obustavi doprinos kolektivnoj akciji. Ukoliko sa G^* označimo Kurno-Nešovu ravnotežnu

8 Na ovom mestu sledimo: Warr (1983).

9 Pošto se pojedinac prema kolektivnom ophodi kao prema privatnom dobru, agregiranje ovih dobara se vrši na identičan način – za date cene i identične preferencije sumiranju podležu isključivo individualni dohoci.

10 Algoritam za rešavanje navedenog problema ponudili su McGuire & Andreoni (1993). Deo koji sledi zasnovan je na njihovoj analizi.

količinu kolektivnog dobra, a sa C skup onih koji doprinose u toj ravnoteži, sledi da: $i \in C$ akko $G^* < G_i^0$ (činjenica 1), tj. pojedinac i će biti deo članstva koji doprinosi, ako i samo ako je ravnotežna obezbeđena količina kolektivnog dobra manja od one koju bi smatrao dovoljnom da ostane van kolektivne akcije.

Usled pretpostavke o nehomogenosti članstva, sledi da je G_i^0 različito za različite članove grupe. Stoga, rešavanje postavljenog problema zahteva pre svega određivanje visine G_i^0 za svakog člana grupe. Pošto je članstvo definisano na način da $i = 1 \dots N$, uvodimo sledeću činjenicu: $j > k$, akko $G_j^0 > G_k^0$ (činjenica 2). Ova činjenica sugerise da je obezbeđena količina kolektivnog dobra (od strane ostalih) dovoljna da pojedinca j ostavi van kolektivne akcije, veća od takve količine za člana k . Drugim rečima, j je član koji će više doprinositi nabavci kolektivnog dobra nego pojedinac k . Shodno tome, formirani niz članova od 1 do N sugerise da svaki sledeći član sve brže dobija podsticaj za „švercovanjem“.

Važno je primetiti da ukoliko potragu za članovima koji doprinose nabavci kolektivnog dobra otpočnemo od onih koji zahtevaju najviše vrednosti G_i^0 , pomeranjem ka onima sa nižim G_i^0 , obezbeđuje se da nijedan od članova koji već doprinose neće biti zamenjen potencijalnim kontributorom. Dokaz proizilazi iz činjenice 2. Pretpostavimo da smo identifikovali prvih j pojedinaca kao one koji doprinose. Naredni pojedinac k može biti dodat grupi C , ali on neće zameniti nijednog postojećeg člana. To je posledica činjenice da je nivo kolektivnog dobra dovoljan da ga stimuliše na nekooperativno ponašanje G_k^0 ispod najmanjeg nivoa bilo kog postojećeg člana grupe C . Time dolazimo do činjenice 3: Ukoliko je $G^0_{\min} = \min\{G_i^0 \text{ za } \forall i \in C\}$, a prema (činjenici 2) $G_k^0 \leq G^0_{\min}$ ili $G_k^0 \leq G_i^0$, za $\forall i \in C$, obezbedili smo da će oni koji već doprinose, nastaviti to i dalje da čine.

Pretpostavimo da smo odabrali neki skup članova (S') iz grupe kao celine (S) takav da je $S' \subseteq S$. Ukoliko sa G^* i G' označimo Kurno–Nešovu ravnotežnu količinu kolektivnog dobra u S i S' , sledi da je $G^* \geq G'$. Ova činjenica sugerise da dodavanjem novih članova grupi (ovde podgrupi) nivo pribavljanja kolektivnog dobra ne može da padne. Logika objašnjenja sledi iz činjenice 3. Ukoliko postoje pojedinci koji učestvuju u nabavci kolektivnog dobra u podgrupi S' , sledi da će se oni isto ponašati i kada se posmatraju kao deo grupe S . Drugim rečima, prvobitni skup pojedinca ne može biti lošiji dodavanjem dodatnih članova. Ovim smo definisali činjenicu 4.

Poslednja neophodna činjenica za rešavanje zadatog problema, može se predstaviti na

sledeći način: $\sum_{i \in C} \Phi_i(G^*) - (c-1)G^* = \sum_{i \in C} W_i$ (činjenica 5), gde je c broj članova grupe C , a Φ_i inverzna funkcija tražnje za kolektivnim dobrom G . Ova jednakost sugerise da će G^* biti Kurno–Nešova ravnotežna količina kolektivnog dobra ukoliko je agregatni dohodak neophodan za održavanje G^* u skupu C (leva strana) jednak agregatnom raspoloživom dohotku za te namene (desna strana jednakosti).

Konačno, preostaje nam još da kombinacijom navedenih činjenica izvedemo glavni rezultat. Koristeći činjenice 1 i 5 dobijamo sledeće: $i \in C$ akko $\Phi_i(G_i^0) > \sum_{j \geq i} W_j$. Dakle,

ukoliko pretpostavimo da j ($i = 1, 2 \dots j$) pojedinaca (ne zaboravimo da time biramo podskup grupe kao celine) daje doprinos kolektivnoj akciji, njihov ukupan dohodak te obezbeđena količina kolektivnog dobra manja je od one koja bi bila neophodna da po-

jedinca i navede na postupak „švercovanja”, tj. $G_i^* < G_i^0$. Ukoliko je $\Phi_i(G_i^*) = \sum_{j \geq i} W_j$, tj. dohodak za obezbeđivanje javnog dobra onih koji doprinose je tačno dovoljan da se obezbedi G^* , koje je manje od G_i^0 , pojedinac i će biti deo pogrupe grupe kao celine koja pribavlja celokupnu količinu kolektivnog dobra. Rečju, i će biti pronađen kao optimalan da doprinese kolektivnoj akciji. Ostatak članova grupe biće „slepi putnici”.

2.5. Štiglerov doprinos

Olson je, naglašavajući problem „slepeg putnika”, dopustio mogućnost postojanja specifičnih okolnosti u kojima potencijalnim članovima grupe ipak nije u potpunosti besplatno (niti isplativo) da ostanu izvan kolektivne akcije, u situaciji bez korišćenja selektivnih podsticaja. Te okolnosti podrazumevaju malu grupu heterogenih (pojedinci imaju identičan dohodak, ali različite preferencije) članova. U takvoj situaciji racionalno ponašanje za članove grupe može biti obezbeđivanje pozitivnog doprinosa kolektivnoj akciji. Razlog tome je činjenica da postoji mogućnost da članovi grupe izvrše uticaj na donošenje odluka o prirodi (vrsti) kolektivnog dobra, kao i količini i načinu njegovog pribavljanja. Za sve ostale situacije Olson kao racionalno ponašanje, barem za deo članstva, vidi ono zasnovano na logici „slepeg putnika”.¹¹

Nasuprot Olsonovoj analizi, osnovna Štiglerova teza je da hipoteza „slobodnog jahača” nije tačna i da se mora preformulisati u predlog „lošeg jahača”. Štigler dokazuje da individualnom članu grupe u bilo kojim okolnostima nije besplatno da ostane van kolektivne akcije (posebno je to slučaj u situaciji heterogenog članstva). Ukoliko se pojedinac ipak opredeli na takvo ponašanje on neće biti „slobodan”, već „loš (*cheap*) jahač”. Troškovi za pojedinca i , nastali kao posledica njegovog neučestvovanja u pribavljanju kolektivnog dobra su dvojaki: prvo, verovatnoća uspešnosti sprovođenja kolektivne akcije je manja, čime se smanjuje i očekivani dobitak za pojedinca; drugo, obim kolektivne akcije je manji, nego u situaciji kada bi i pojedinac i uzeo učešće u pribavljanju kolektivnog dobra.¹² Pojednostavljeno rečeno, osnovna Štiglerova primedba odnosi se na Olsonovu tezu da je individualni doprinos u (velikoj) grupi zanemarljiv i shodno tome ima mali uticaj na agregatnu ponudu kolektivnog dobra, te će pojedinac bilo da obezbedi viši ili niži doprinos njegovoj nabavci dobiti tačno onoliko koliko su drugi obezbedili. Štigler dopunjuje ovu tvrdnju, sugerišući da iznos individualne koristi neće biti na onom nivou na kome bi mogao biti ukoliko se i dodatni pojedinac priključi kolektivnoj akciji. Posebno se ovo razmimoilaženje u rezultatima analize dvojice autora može uočiti pri upotrebi unekoliko drugačije pretpostavke o heterogenosti grupe. Na ovom mestu, heterogenost definišemo na način suprotan prethodnom, tj. pretpostavljamo da članovi grupe poseduju identične preferencije, ali različit dohodak. To znači da barem jedan član grupe poseduje relativno veći udeo u kolektivnom dobru u odnosu na ostatak članstva. Olsonov zaključak pri ova-kvom skupu pretpostavki je da će se formirati situacije u kojima će se mali (oni sa relativno nižim dohotkom) članovi besplatno „švercovati” na račun velikih. Sa druge strane, primenjujući strogu Štiglerovu argumentaciju, može se zaključiti da ni pod ovim okolnostima individualnim članovima ne mora biti ni racionalno niti u potpunosti besplatno da ostanu van kolektivne akcije. Razmotrimo ovo na jednostavnom primeru.

¹¹ Olson (2010), str. 45-63.

¹² Stigler (1974), str. 359-360.

Na tržištu proizvodnje šećera postoje četiri firme sa nejednakim tržišnim udelima. Pretpostavimo da je usled mekog lobiranja proizvođača kukuruznog sirupa (supstitut za šećer u proizvodnji alkoholnih pića i brojnih prehrambenih proizvoda), došlo do poništavanja efekata resursa uloženi u reklamiranje od strane proizvođača šećera, što od njih zahteva dodatne napore koji podižu prosečne troškove proizvodnje za 10 dinara. U cilju postizanja prekopolovične verovatnoće uspeha kampanje, troškovi mekog lobiranja iznose 200 000 dinara, što je iznos koji se deli na firme proporcionalno procentu njihovog tržišnog učešća. Verovatnoća uspešnosti reklamiranja industrije šećera raste kako se povećava broj firmi u grani koje uzimaju učešće u kolektivnoj akciji. Firma A rezonuje na način da, ukoliko njoj ne bude isplativa akcija mekog lobiranja, to neće biti ni ostalima. Očekivani dobitak ukoliko uloži sredstva u lobiranje je 300 000 dinara, što je veće od datog troška, te zaključujemo da će ova firma učestvovati u kolektivnoj akciji. Firma B rasuđujući na sličan način, donosi identičnu odluku. U njenom slučaju, granična verovatnoća od 0,20 pomnožena sa uštedom od uspešno sprovedene kolektivne akcije (500 000 dinara) takođe je veća od troška koji se mora podneti. Konačno, kada poslednje dve firme uzmu u obzir da su njihovi konkurenti izvršili ulaganja u oglašavanje, očekivani dobitak od njihove akcije u interesu grupe biće manji od troškova. Drugim rečima, one će dobrovoljne akcije u interesu grupe smatrati neisplativim, te će njihova racionalna odluka biti da se „švercuju” na račun prve dve firme (tabela 2).¹³

► TABELA 2: „ŠVERCOVANJE” MALIH NA RAČUN VELIKIH ČLANOVA GRUPE

FIRMA	OBIM PROIZVODNJE (U KILOGRAMIMA)	UVEĆANJE TROŠKOVA	VEROVATNOĆA USPEŠNOSTI KOLEKTIVNE AKCIJE	MARGINALNA VEROVATNOĆA	OČEKIVANI DOBITAK	TROŠAK KOLEKTIVNE AKCIJE
A	100 000	1 000 000	0,30	/	300 000	111 100
B	50 000	500 000	0,50	0,20	100 000	55 560
C	20 000	200 000	0,60	0,10	20 000	22 220
D	10 000	100 000	0,65	0,05	5 000	11 120

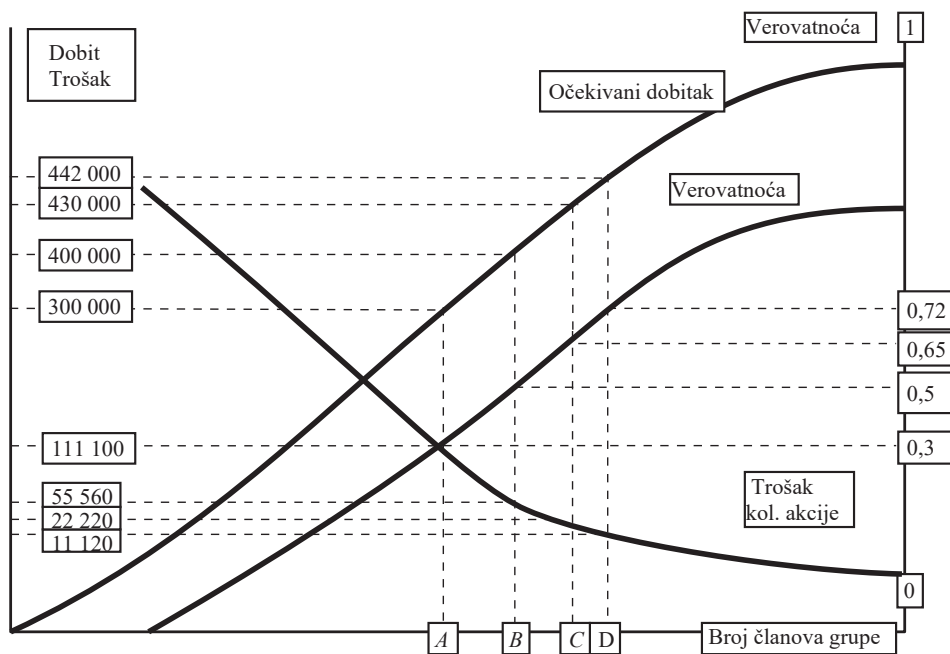
Izvor: prilagođeno na osnovu Mueller (2008), str. 432.

Za razliku od toga, Štiglerova analiza pokazuje da kada je broj članova grupe sa asimetričnim interesima mali, pomeranjem ka njihovom većem broju, verovatnoća formiranja koalicije i sprovođenja kolektivne akcije raste po opadajućoj stopi, troškovi koje dodatni članovi podnose opadaju po opadajućoj stopi, dok očekivani dobitak raste po opadajućoj stopi. Primera radi, zamislimo situaciju u kojoj redosled verovatnoća sprovođenja kolektivne akcije dodavanjem članova biva drugačiji: 0,3; 0,5; 0,65; 0,72 (marginalne verovatnoće bi iznosile: 0,2; 0,15; 0,12). Tada bi sve 4 firme doprinosile (grafikon 1), dok bi se efekat „lošeg” jahača mogao pojaviti u nastavku niza članova grupe. Ukoliko se te firme uzdrže od kolektivne akcije (okoriste se o svoje konkurente kontributore), moraju podneti izvesne troškove iz, kako smo već naveli, dva razloga: prvo, verovatnoća uspešnosti kolektivne akcije biće manja, te je i ukupni očekivani dobitak manji u poređenju sa situacijom u kojoj bi i one postale deo takve akcije; drugo, obim kolektivne akcije i posledično njena moć uticaja biće manja. To su uslovi u kojima Stigler temelji tvrdnju da je efekat „slobodnog jahača” netačan, te da je za individualne članove u takvim okolnostima

13 One neretko očekuju i da ih kontributori podstaknu na grupni doprinos. Zaključak opstaje i ukoliko bi trošak kolektivne akcije bio identičan za sve članove (po 50 000 din).

racionalno da se priključe kolektivnoj akciji. Ukoliko to ne učine, slobodnim jahačima se u određenom momentu može učiniti da ih je, metaforično rečeno „konj odveo u pogrešnom pravcu”. Pogrešan pravac (ostanak izvan kolektivne akcije) bi bio još vidljiviji ukoliko bi u analizu uveli i pretpostavku o različitosti preferencija, jer bi usled dodatne asimetrije u interesima članstva, tj. različitih preferencija u pogledu vrste, količine i načina pribavljanja kolektivnog dobra, njihove preferencije povodom ovih pitanja ostale po strani.

GRAFIKON 1: ŠTIGLEROVA ANALIZA „LOŠEG” JAHAČA NA NUMERIČKOM PRIMERU



Izvor: prilagođeno na osnovu Stigler (1974), str. 361.

Štiglerov doprinos se sastoji u objašnjenju da relativno veliko stavljanje akcenta na problem „slepeg putnika”, mistifikuje postojanje okolnosti u kojima je moguće uspešno organizovanje kolektivne akcije, bez upotrebe selektivnih podsticaja. Drugim rečima, njegovu analizu problema „slepeg putnika” pre svega treba razumeti kao svojevrsnu dopunu objašnjenjima tog fenomena. Štigler ni u jednom trenutku ne tvrdi da se navedeni problem može u potpunosti iskoreniti, već sugerise da okolnosti mogu biti takve da individualno izostajanje iz kolektivne akcije nije racionalno, niti je u bilo kojim okolnostima troškovno neutralno. Po njegovom poimanju, situacija čistog „slobodnog jahača” predstavlja izuzetak.

3. GRUPNE NORME

Grupe se pri pokušaju, barem delimičnog, rešavanja problema „slepeg putnika“ ne mogu isključivo osloniti na izloženu Štiglerovu analizu koja nudi ublažavanje, možda prevelike naglašenosti tog problema.¹⁴ Razlog tome je činjenica da ukoliko nešto nije besplatno, to ne znači nužno i da je neisplativo. Imajući u vidu da individualna *cost-benefit* analiza ne mora odobravati zalaganje u korist (velike) grupe, te da dobrovoljnost doprinosa ne podrazumeva univerzalnost, grupe u cilju rešavanja problema „slepeg putnika“ moraju pronaći dodatne podsticaje, kojima će motivisati članove ka grupnom doprinosu. Kao što država pribegava obaveznom oporezivanju radi pribavljanja odgovarajuće količine javnog dobra, tako i grupe koriste, ukoliko im stoje na raspolaganju, ono što je Olson nazvao „selektivni podsticaji“.¹⁵ Selektivni podsticaji kao regulatori individualnog ponašanja se primenjuju prema principu „svakome prema zasluži“. To podrazumeva da su nagrade (dodaci u odnosu na individualnu korist od kolektivnog dobra) namenjene članovima koji doprinose kolektivnoj akciji, dok su sankcije (nametanje dodatnih troškova) usmerene ka onima koji pokušavaju da deo vlastitog tereta prevale na druge. I jedne i druge služe istom cilju – stvaranju okolnosti u kojima se individualna neto dobit od „švercovanja“ svodi na najmanju meru. Sa stanovišta grupe, razuman obim selektivnih podsticaja se postiže na nivou gde se približavaju (ili izjednačuju) marginalna korist i marginalni trošak od motivisanja narednog „slepeg putnika“.

Brojni su primeri grupa koje su bile uspešne u iznalaženju selektivnih podsticaja. Uzmimo delovanje sindikata. Sa jedne strane, sindikati obezbeđuju brojne povlastice svojim članovima: prvo, kolektivnim ugovorima na nivou preduzeća ili grane obezbeđuju određene pogodnosti i prava iznad onih propisanih resornim zakonom za oblast rada;¹⁶ drugo, članovi dobijaju brojne popuste prilikom kupovine privatnih dobara široke potrošnje; treće, radnici uz žalbu na odluku preduzeća o prestanku radnog odnosa, mogu podneti i mišljenje sindikata koje je poslodavac dužan da razmotri (čl. 181 ZOR); četvrto, članovi mogu besplatno koristiti usluge sindikalnog pravnog tima pri vođenju sporova sa upravom preduzeća (čl. 194 i 195 ZOR), ali i za lične pravne sporove; itd. Opravdano je pretpostaviti da će se sindikati angažovati u relativno većoj meri za one radnike koji su bili njihovi aktivni članovi. Sa druge strane, interesne grupe mnogo češće i u većem obimu akcenat stavljaju na negativne selektivne podsticaje. Oni se uglavnom zasnivaju na prisili. Sindikati mogu sklopiti sporazum sa preduzećem takav, da ga ugovorne odredbe obavezuju da zapošljava samo članove sindikata, da štrajkom svi radnici moraju obustaviti rad, te da su poslodavci dužni da automatski od dohotka zaposlenih odbijaju sindikalnu članarinu i uplaćuju je na račun sindikata (čl. 207 ZOR). Advokatska komora Srbije je u cilju da osigura pasivnu rezistenciju njenih članova tokom poslednjeg protesta 2014. godine,

14 I drugi autori su nastojali da ponude argumente koji osvetljavaju okolnosti u kojima se umanjuje problem „slepeg putnika“. Jedna od takvih analiza koristi standardno rešenje – ona transformiše igru pribavljanja kolektivnog dobra iz statičkog u dinamički kontekst, naglašavajući da iterativnost donosi troškove za „slepe putnike“. Oni koji ne doprinose danas rizikuju vlastito kažnjavanje od strane ostalih sutra, što može rezultirati suboptimalnom ponudom javnog dobra u budućnosti pod pretpostavkom niske stope diskontovanja budućih dobitaka od kolektivnog dobra (McMillan (1979)). Slične implikacije proizilaze i iz Bekerove teorije nadmetanja grupa za pritisak. Beker pokazuje da sposobnost određene grupe u rešavanju problema „slepeg putnika“ ne mora biti takva da razultira potpunim uspehom u prevazilaženju tog problema. Jednostavno, dovoljno je da bude veća nego kod konkurencije (Becker (1983; 1985)).

15 Olson (2010), str. 49.

16 U domaćem pravnom sistemu reč je o Zakonu o radu – ZOR, *Službeni glasnik RS*, br. 24/2005, 61/2005, 54/2009, 32/2013, 75/2014, 13/2017 - odluka US, 113/2017 i 95/2018.

takođe pribegla metodu sankcionisanja. Osnovu za donošenje dokumenta pod nazivom „Uputstvo za postupanje advokata tokom protesta upozorenja sa obustavom rada”¹⁷, Komora je pronašla u odredbama vlastitog Statuta (čl. 197) i Kodeksa profesionalne etike advokata (čl. 37, st. 4), kojim se striktno propisuje da je svaki član dužan da sprovodi odluke organa Komore, te da u protivnom podleže disciplinskom postupku. Domaća grana osiguranja u nas takođe ilustruje uvođenje sankcija za one koji ne doprinose. Upravo zbog toga sve osiguravajuće kuće moraju biti članovi Udruženja osiguravača Srbije i pridržavati se njegovih odluka (posebno se to odnosi na propisanu minimalnu cenu za dati kvalitet usluge).¹⁸

Uopštenije posmatrano, osnovna svrha uvođenja i razrade grupnih normi je pokušaj potpune internalizacije eksternih efekata ponašanja članstva. Ranije smo sugerisali da se u situacijama kada je kolektivno dobro kontinuelno eksterni efekti ne ostvaruju u punom obimu – član koji doprinosi prisvaja deo ukupne koristi, što implicira da se drugima ne emituje celokupni eksterni efekat od njegovog učešća u kolektivnoj akciji. Međutim, poštovanje selektivnih podsticaja i ponašanje prema grupnim uputstvima ne može biti delimično, zbog sistema sankcija. Takvo ponašanje emituje pozitivne eksterne efekte ostalim članovima u punom obimu.¹⁹ Otuda je ključna karakteristika selektivnih (posebno negativnih) podsticaja nužnost njihovog formalnog definisanja, prevashodno u relativno velikim grupama. Primenom obavezujućih grupnih normi, u vidu stimulacionih sredstava zasnovanih na prisili, obezbeđuje se propisivanje uloge svakog člana, odnosno dolazi do relativnog fiksiranja individualnog ponašanja u vezi sa sprovođenjem koordinirane grupne akcije.²⁰

U tom smislu, male grupe mogu predstavljati izuzetak. One mogu organizovati kolektivnu akciju na bazi dobrovoljnih doprinosa, ne samo usled toga što „uzajamne pretnje čine da stope doprinosa budu veće, nego što bi (inače) bile”²¹, već i zbog činjenice da malim grupama na raspolaganju stoje i društveni selektivni podsticaji.²² Reč je o tome da individualni naponi u korist grupe mogu biti motivisani željom za uvažavanjem od strane ostatka članstva. Mogućnosti upotrebe društvenih selektivnih podsticaja zavise ne samo od veličine grupe, već i od njene relativne homogenosti. Drugim rečima, postoji ograničen domen upotrebe ove vrste podsticaja, ali tamo gde ih je moguće iskoristiti, raste verovatnoća uspešnog organizovanja kolektivne akcije. Jezikom teorije igara, da bi prevazišli ovakve podsticaje igrači pripisuju dodatnu korisnost ne samo ishodima već i potezima unutar grupne igre. U ovakvoj „igri poverenja” sa dodatkom racionalnog ponašanja društveno povezanih individua, korisnost se crpi već iz samog odabira kooperativne strategije koja igrača postavlja na pijadestal.²³ Kao što smo pokazali ranije, identifikovanje „slepih putnika” nije jednostavan zadatak. Čak i u teoriji i modelskom pristupu takvo identifikovanje zahteva niz pretpostavki i preispitivanju podložnih činjenica. U realnosti problem je još složeniji posebno u okolnostima dobrovoljnih doprinosa, pošto kontributorima ne stoje na raspolaganju formalni mehanizmi prisile na koje bi se mogli osloniti. Ipak, svaki put kada kontributori mogu precizno identifikovati „slepe putnike”, te ih posledično izdvojiti

17 Videti: Odluka Advokatske komore Srbije br. 895–4/2014, od 13.09.2014.

18 Više o ovim primerima videti u: Tešić (2016).

19 Bjukenan (2002), str. 148.

20 Rot (2015), str. 340-355.

21 Beri (2008), str. 69.

22 Olson (2010), str. 51-53.

23 Za značaj „igre poverenja” videti Stojanović (2005), str. 400-401.

radi primene društvenih sankcija, društvena povezanost članova predstavlja jednu od olakšavajućih okolnosti za takav detektivski posao.

4. NAČINI DONOŠENJA GRUPNIH ODLUKA

U cilju da ponudimo dodatna razjašnjenja podsticaja za ponašanjem zasnovanim na logici „slepeg putnika“, razmotrimo unekoliko detaljnije ovaj problem u kontekstu odabira metoda donošenja grupnih odluka. Pretpostavimo, kao i do sada, da postoji N racionalnih članova grupe, sa M označimo njenu minimalnu dobitnu koaliciju, i dopustimo da svaki član može da bira između strategija uzimanja ili neuzimanja učešća u kolektivnoj akciji. Takođe, implicitno pretpostavljamo drugačiju tehnologiju pribavljanja kolektivnog dobra, u odnosu na tehnologiju sabiranja koja je ranije korišćena. Ovde je reč o tehnologiji „donje granice”,²⁴ koja podrazumeva da sve dok se ne obezbedi minimalna dobitna koalicija, tj. dok se ne obezbedi doprinos graničnog pojedinca j , ni kolektivno dobro neće biti obezbeđeno ($i = 1, 2, \dots, j, \dots, M$). Doprinos preostalih članova grupe, nakon obezbeđivanja doprinosa pojedinca j , neće kvantitativno doprineti nabavci kolektivnog dobra. Time dolazimo do druge razlike u odnosu na raniju analizu, tj. implicitno pretpostavljamo diskretno namesto kontinuelnog kolektivnog dobra.

U procesu odlučivanja o vrsti, količini i načinu pribavljanja kolektivnog dobra grupama na raspolaganju stoje pregovori i određena alokativna pravila (fokusiraćemo se na većinski sistem glasanja). U situaciji kada je $M = N$, tj. kada je za pribavljanje kolektivnog dobra potrebno učešće svih članova grupe, proces pregovaranja radi postizanja jednoglasnosti može trajati relativno dugo. Drugim rečima, pošto pri takvom pravilu odlučivanja glas ima snagu veta, svaki pojedinac ima podsticaj da traži što veći udeo u koristi od kolektivnog dobra (ili sa druge strane, da podnese što manji deo troškova njegovog pribavljanja). Ukoliko pojedinci uspeju da se dogovore, ishod će biti efikasan u smislu Paretovog kriterijuma. Problem „slepeg putnika” može postojati i kada je članstvo u grupi homogeno. Međutim, ako grupu (malu ili veliku) čine heterogeni članovi (različiti dohodak ili preferencije), problem odvijanja kolektivne akcije se dodatno usložnjava, usled ucenjivačkog kapaciteta članova grupe (tabela u Dodatku 1). Stoga, jednoglasnost kao način donošenja odluka uglavnom stoji na raspolaganju relativno malim homogenim grupama poput kartela, čiji članovi moraju (izričito ili implicitno) postići saglasnost u cilju uspešnog formiranja i održavanja monopolske pozicije. No, kao što to ilustruju brojni empirijski dokazi u vezi sa kartelskim sporazumima, podsticaji za „švercovanjem” i pod ovim okolnostima mogu biti snažno prisutni.²⁵

S obzirom da je postizanje jednoglasnosti skup i neizvestan proces, grupe nastoje da, tamo gde je to moguće, koriste druga alokativna pravila za donošenje odluka, poput pravila većine ($N/2 < M < N$). Kada je na snazi ovakav sistem odlučivanja, podsticaji za „švercovanjem” nisu jednoznačni. Sa jedne strane, problem „slepeg putnika” može biti snažno izražen, ukoliko svaki član grupe očekuje da drugih M članova formira većinu i obezbedi kolektivno dobro, u čijim koristima će i sam uživati. Sa druge strane, takav način donošenja odluka, uz činjenicu da ne pretpostavljamo nešto što bismo mogli na-

24 Gaus (2012), str. 106.

25 Levenstein & Suslow (2006).

zvati apsolutna kohezija grupe, može stvoriti problem članova nezadovoljnih grupnom odlukom. Kada se jednom odaberu vrsta, nivo i način pribavljanja kolektivnog dobra, ono postaje rigidno u smislu da individualna prilagođavanja više nisu moguća, sve dok se neka od tih (ili svaka) odluka ne promeni istim ili u međuvremenu promenjenim postupkom. Drugim rečima, uzrok nezadovoljstva su „nametnuti troškovi”, nastali kao posledica aktivnosti onih koji donose grupnu odluku. Nametnuti troškovi predstavljaju povećanje ličnih troškova onih pojedinaca, čije se preferencije u pogledu grupne odluke razlikuju od kolektivno formirane preferencije onih koji tu odluku donose. Troškovi se povećavaju za iznos razlike dve varijable. Postojanje nametnutih troškova može usloviti da se članovi grupe ipak opredele za učešće u kolektivnoj akciji (tabela u Dodatku 2)

Stoga se postavlja pitanje: kada će podsticaj koji usmerava individualnog člana grupe na doprinos obezbeđivanju kolektivnog dobra nadvladati onaj za „švercovanjem”? Odgovor zavisi od razlike između nametnutih troškova za pojedinca ukoliko ostane izvan kolektivne akcije i individualnih troškova ukoliko učini suprotno.²⁶ Drugim rečima, ukoliko pretpostavimo da su troškovi kolektivne akcije unapred poznati, doprinos pojedinca zavisice od iznosa nametnutih troškova koje očekuje da će smanjiti uzimanjem učešća u procesu u kojem se odlučuje o kolektivnom dobru. Time se ponovo vraćamo na pitanje vrednosti individualnog glasa pri grupnom odlučivanju, tj. na razlikovanje grupa prema veličini (pri čemu je element njihove homogenosti već prisutan u analizi).

U tom smislu, čini se da većinski sistem odlučivanja (u okolnostima dobrovoljnih doprinosa racionalnih individua) uglavnom stoji na raspolaganju maloj heterogenoj (različite preferencije, identičan dohodak) grupi. Ipak, treba primetiti da, kao i kada je na snazi pravilo jednoglasnosti, nema garancija da će podsticaj za kooperativnošću nadvladati onaj za „švercovanjem”, čak ni u onim okolnostima koje izdvajamo kao najpogodnije za dostizanje takvog rezultata. Ako pojedinac očekuje da će njegov glas promeniti kurs kolektivne odluke u dovoljnoj meri, to ga može motivisati da pristupi kolektivnoj akciji i *vice versa*. Primetite da ovakav zaključak opstaje bez obzira na varijetete proste i kvalifikovane većine, dokle god se takvim donošenjem odluka pojavljuju članovi nezadovoljni nametnutom grupnom preferencijom. Takođe, važno je uočiti da su te okolnosti suprotne od onih koje zahteva funkcionisanje pravila jednoglasnosti. Dok u slučaju pravila jednoglasnosti grupa teži homogenosti, većinski sistem odlučivanja može funkcionisati uglavnom kada je članstvo heterogeno. Naravno, u oba slučaja reč je o malim grupama, s obzirom da to donosi relativno visok individualni dohodak, te mogućnost uticaja na donošenje grupne odluke.

Shodno svemu navedenom, možemo zaključiti da nema unapred određenog univerzalnog pravila grupnog odlučivanja. Takav zaključak bi se mogao relativizovati, ukoliko odustanemo od pretpostavke o dobrovoljnosti doprinosa, i u analizu uključimo mehanizme prisile. Drugim rečima, ključan uslov za neometanu dugoročnu upotrebu pravila većine je formalizovanost funkcionisanja grupe. Već smo naglasili da je osnovni razlog uvođenja grupnih normi nemogućnost da dobrovoljni individualni doprinosi kojima su inherentni eksterni efekti obezbede Pareto optimalan ishod. Međutim, kako eksternalije nisu ekskluzivnost individualnih odluka, već karakterišu i kolektivne odluke, sledi da ni uvođenje grupnih normi neće dovesti do Pareto optimalnih ishoda. Ipak do pribavljanja kolektivnog dobra gotovo izvesno hoće. U okolnostima postojanja odgovarajućeg zakonskog ustroj-

stva delatnosti i dovoljno jakih selektivnih podsticaja, iako minimalna dobitna koalicija može zahtevati učešće svih članova grupe prilikom sprovođenja kolektivne akcije, njene odluke se ipak mogu donositi putem većinskog sistema odlučivanja. Drugim rečima, usled težnje da reše problem članova nezadovoljnih grupnom odlukom, i po tom osnovu uvećaju vlastitu delotvornost, grupe nastoje da izdejstvuju uvođenje regulatornih rešenja kojima se omogućava njihovo samostalno donošenje akata o regulisanju delovanja članstva (posebno je tu reč o negativnim selektivnim podsticajima). Na primer, skupština Advokatske komore Srbije, kao i njen Upravni odbor mogu sebi da priušte upotrebu većinskog sistema glasanja, s obzirom da oni članovi koji imaju preferencije suprotne onoj formiranoj na nivou grupe ne mogu napustiti grupu ukoliko nastoje da i dalje pružaju advokatske usluge (licenca za obavljanje delatnosti striktno je vezana za članstvo i poštovanje grupnih odluka). Slično važi i za sindikate, u kojima postoje formalizovani i dovoljno jaki negativni selektivni podsticaji. Iako tako doneta grupna odluka nije efikasna u Paretovom smislu, njena implementacija je obezbeđena upotrebom mehanizma prisile. Time dolazimo do nesumnjivo najvažnijeg događaja u životu mnogih interesnih grupa – osnivanja regulatornih tela zaduženih za konkretnu privrednu granu ili delatnost. Funkcionisanje ovih tela podrazumeva donošenje propisa koji mogu izazvati dva tipa istovetnih posledica. Prvo, doneti propisi mogu uzrokovati kao nenameravanu posledicu aktiviranje potencijala posebnih interesa za (brže) organizovanje.²⁷ Drugo, regulatorni propisi svesno ozakonjuju monopolističke prakse.²⁸ Imajući to u vidu, postaje opravdano zapitati se da li bi neke od interesnih grupa uopšte postojale ili bile tako dobro organizovane, ako bi regulatorna tela prestala sa pružanjem direktne ili nenameravane pomoći njihovoj organizaciji i održavanju.

5. OBAVEŠTENOST O KOLEKTIVNOM DOBRU

Jedan od postulata ekonomske teorije demokratije glasi da će u demokratskim društvima sa velikim brojem glasača, verovatnoća da individualni glas pojedinca promeni ishod izbora težiti infinitezimalnom iznosu.²⁹ Stoga će, bez obzira na veličinu razlike u korisnosti za tipičnog birača od mogućih ishoda izbora, dobitak od informisanja o javnim politikama opadati u okolnostima kada broj birača raste. Otuda postoji osnova za izvođenje zaključka da se istraživanje javnih programa i politika od strane tipičnog birača može podvesti pod sferu njegove „racionalne ignorancije”.³⁰ Troškovi prikupljanja informacija su lični, dok je dobit od takve aktivnosti zanemarljiva i opšta. Usled toga, tipični pojedinci će znati malo o većini složenih odluka ekonomske politike, odnosno pitanja koja su u domenu odlučivanja regulatornih tela. Drugim rečima, izjednačavanje graničnih koristi i troškova u procesu ulaganja resursa u sticanje informacija za tipičnog racionalnog pojedinca se odvi-

27 Nema lepšeg i svežijeg primera od onog koji se pojavio u oktobru 2020. godine u našoj zemlji – formirano je Udruženje radnika na internetu, nakon što je Vlada RS donela propis po kojem je radnike na internetu koje Zakon o radu nije prepoznavao kao privredne delatnike nastojala da uvede u sistem plaćanja poreza prema ekonomskoj snazi. Možda ovo Udruženje toliko raznorodnih i različitih pojedinaca i ne bi bilo formirano da Vlada u svom rešenju nije posegla za retroaktivnom naplatom poreza. Naravno da se na protestu usmerenom protiv donošenja ovakvog propisa nije pojavio svaki radnik, ali je donja granica pribavljanja kolektivnog dobra očito bila ispunjena. Time je formirano udruženje koje će u budućnosti braniti interese profesije.

28 Dunne (2015). Za primenu ove argumentacije na domaću privredno-pravnu praksu videti: Tešić (2020).

29 Videti pionirski rad: Downs (1957), str. 260-279.

30 Prokopijević (2000), str. 47.

ja na relativno nižem nivou outputa na političkom, nego na ekonomskom tržištu. Šumpeterovim poimanjem iskazano „tipični građanin pada na niži stepen mentalnog postignuća čim zađe u oblast politike”.³¹ Međutim, postoje i oni pojedinci za koje se može tvrditi da im se navedene granične veličine na političkom tržištu izjednačuju na nivou iznad onog karakterističnog za tipične članove zajednice, tj. da ih karakteriše relativno manji stepen „racionalnog neznanja”. Reč je o pripadnicima određenih kategorija stanovništva koji imaju neuporedivo više uticaja na javnu politiku, na osnovu čega uvećavaju svoju „dobit u privatnom dobru”.³² Primeri takvih grupacija, koje stižu relativno veće koristi (direktno putem novčanih kompenzacija ili indirektno putem rasta ugleda, prestiža, moći) od posedovanja informacija o javnom dobru su novinari, ekonomisti (i drugi članovi akademske zajednice koja okuplja izučavaoce društvenih nauka), poslovni ljudi i sl.

Činjenica da je kontrola javnih programa u javnom interesu zapravo javno dobro, otvara prostor da organizacije za kolektivnu akciju „ovladaju” regulatorom. Na taj način, suštinski problem koji ograničava delotvorno organizovanje i funkcionisanje interesnih grupa, istovremeno postaje i jedan od osnovnih faktora njihovog uspešnog dugoročnog delovanja. Drugim rečima, kada se o aktivnostima sticanja informacija (znanja) o regulatorno podržanom kolektivnom dobru grupa počne razmišljati kao o javnom dobru šire društvene zajednice, problem „slepeg putnika” kao determinanta kolektivne akcije interesnih grupa u svojoj ukupnosti postaje dodatno nejednoznačan.

Postoje interesne grupe čije je organizovanje i delovanje podržano činjenicom da je šira javnost naklonjena tome da ona, uz pomoć regulatornih tela, treba da odlučuju o kompetentnosti potencijalnih članova. Ukoliko je uvreženo mišljenje šire javnosti da neka zanimanja treba da postavе barijere ulasku, ne bi li na taj način obezbedili odgovarajući kvalitet usluge, to će organizovanim interesima u tim zanimanjima umnogome olakšati proces kolektivne akcije, jer su time dodatno udaljili tipične građane od donošenja javnih odluka. Ili, kako je to jasno obrazložio Hajek, u kontekstu marginalističke analize: „poseban interes proizvođača hrane, elektriciteta ili onih koji pružaju transportne ili medicinske usluge, biće da budu nagrađeni ne samo u skladu sa graničnom vrednošću vrste usluga koju pružaju nego i vrednošću koju ukupna ponuda dotičnih usluga ima za korisnike”.³³

Konačno, interesne grupe, kao i njihovi (politički) zastupnici koriste svoje resurse u pokušaju da, barem prividno, ubede javnost da je kolektivna akcija u celini opravdana, tj. da je u javnom interesu. Međutim, treba primetiti da su takva ubeđivanja često bespredmetna. Zahtevi sindikata, lekara i drugih profesija da ograniče ulazak kako domaćih tako i inostranih potencijalnih članova, kao i udruženja proizvođača za uvođenje carina, kvota i sl., dovodi do ograničavanja potencijalne dostupne količine i podizanja cena, što je sa stano- višta efikasnosti u neskladu sa delovanjem kojim se maksimizira društveno blagostanje. Svi oni pokušavaju da zamaskiraju pravu prirodu i posledice njihovih zahteva. Osnovna ideja je da političari i loši (ili oni koji se iz racionalnog razloga prave nevešti) ekonomisti, poput mađioničara pokušavaju da navedu tipičnog građanina da pažnju obrati isključivo na ono što mu se direktno pokazuje, i to toliko ubedljivo da on nikada ne upregne maštu i zapita se o indirektnim i dugoročnim posledicama regulatornih mera koje oni predlažu.³⁴

31 Šumpeter (1960), str. 371.

32 Olson (2010), str. 54.

33 Hajek (2002), str. 341.

34 Hazlit (2011).

6. ZAKLJUČAK

Autori koji se bave istraživanjem javnih (kolektivnih) dobara, neizostavno diskutuju i o problemu „slepeg putnika“. U kontekstu formiranja i delovanja interesnih grupa, postojanje ovog problema zahteva preusmeravanje fokusa analize sa kolektivnog na individualni nivo. Ukoliko konkretna kolektivna akcija unapređuje interes grupe kao celine, kao i svakog njenog člana, to ne povlači nužno da će i neto korist individualnog člana biti povećana na nivo na koji bi mogla biti ukoliko on ostane izvan kolektivne akcije. Imajući u vidu da doprinos kolektivnoj akciji iziskuje troškove koje u potpunosti podnosi pojedinac, dok su koristi od takve akcije opšte, individualna *cost-benefit* analiza ne odobrava dobrovoljno zalaganje u korist velike grupe. Za razliku od toga, u malim grupama očekivana korist od kolektivnog dobra može biti veća od individualnog doprinosa koje kolektivni izbor iziskuje, mereno oportunitetnim troškom individualnog ulaganja. Otuda, sposobnost grupe da održi mobilizacijski potencijal u izvesnoj meri proizilazi iz prisile, koju je potrebno primeniti prema vlastitom članstvu. U situacijama kada zajednički interes nije dovoljan i ne postoji dobrovoljno povinovanje pravilima iz istog razloga, potrebne su obavezujuće norme kojima se koordiniraju aktivnosti individualnih članova. Kako se veličina grupe povećava, dobrovoljnost biva siromašnija, a mehanizmi prisile sve bogatiji. Ukoliko je prisila formalna, ona neretko biva regulatorno podržana. Otuda je regulacija važan uzročnik nastanka i opstanka interesnih grupa.

Analizom ključnih faktora interesnog organizovanja tržišnih učesnika, sledeći postojeće teorijske nalaze, predstavili smo objašnjenje teze da su male grupe relativno snažnije od velikih grupa. Ipak, imajući u vidu širok raspon događaja, od uličnih tuča do obezbeđenja broja glasova na izborima, i dalje postoji mogućnost za iznošenje tvrdnje da velika grupa poseduje veću moć od male grupe. To je nesumnjivo tačno, ali logika nalaže da ovakvu tvrdnju možemo prihvatiti tek nakon rešavanja problema oličenog u sintagmi „da je nešto tačno, ukoliko je tako pretpostavljeno“. Nije dovoljno isključivo pretpostaviti relativno veću snagu velikih grupa, već se mora pružiti objašnjenje da li će pojedinci koji imaju zajednički cilj kolektivno delovati radi njegovog ostvarenja ili unapređenja. Ukoliko se, u onim retkim situacijama, nakon analize osnovnih faktora koji o(ne)mogućavaju ostvarenje grupnog interesa pokaže da je relativno velika grupa delotvorna (sposobna da se organizuje oko zajedničkog interesa), to nije u nesaglasnosti sa celokupnom korišćenom logikom.

Interesne grupe nisu organizacije koje prvenstveno nastaju kao posledica potrebe proizvodnje određenog proizvoda ili usluge. Takva proizvodnja najčešće već postoji, a formiranjem grupa samo se menja oblik tržišne strukture, što dovodi do značajnih posledica po društveno blagostanje. Ukoliko grupe nastoje da izvrše pritisak na odluke onih čija moć donošenja rešenja direktno utiče na regulatorni okvir funkcionisanja tržišta, te posledično i na blagostanje njihovog članstva, te posledice se dodatno produbljuju. Pošto u takvim uslovima interes samoinformisanja birača i intelektualna hrabrost stručne javnosti služe kao praktično jedini značajni preventivni faktori u borbi protiv lobistički orijentisanih organizovanih interesa, to nesumnjivo ukazuje na težinu društvenog problema sa kojim se suočavamo. Nezavisno od lične impresije okolnosti koje obezbeđuje javni prostor za intelektualno delovanje, ne treba smetnuti s uma izrazitu složenost pitanja uticaja intelektualaca u jednom (demokratskom) društvu (u prvom koraku je potrebno definisati šta se podrazumeva pod pojmom kritički nastrojenog intelektualca, potom odrediti vrstu i

moralne osnove relevantnog znanja za kritiku društvenih zbivanja, i na kraju definisati mogućnosti da takvo znanje bude javno iskazano na način da dopre do barem većinskog dela stanovništva (u takvoj situaciji političari koji maksimiziraju političku podršku potencijalno mogu odustati od donošenja mera u korist uskih partikularnih interesa)). Praktična primena intelektualnog znanja se pored pokušaja obaveštavanja javnosti svodi na dve mogućnosti: ili politički deo vlasti usvaja sugestije ili sami intelektualci bivaju izabrani u političkom procesu. Tvrdnja da realna zbivanja čine obe mogućnosti u dobroj meri retkim, ne predstavlja iznenađenje. Zato ne treba da začudi kada poznavaoći oblasti govore o formiranju i delovanju interesnih grupa kao o svojevrsnoj zakonitosti. Na nesreću srpskog društva, takva zakonitost se nazire i u domaćoj privredi. Otuda se praktični značaj njenog dubljeg razumevanja pokazao kao neminovnost.

DODATAK 1

► TABELA: PROBLEM "SLEPOG PUTNIKA" I GRUPNO ODLUČIVANJE KADA JE $M = N$

VELIČINA GRUPE / HOMOGENOST GRUPE / MOGUĆNOSTI DONOŠENJA GRUPNE ODLUKE			
Relativno mala grupa	Homogena grupa		- Moguća jednoglasnost, ali su i dalje izraženi podsticaji za švercovanjem od strane svakog člana. ³⁵
	Heterogena grupa	Različit dohodak, istovetne preferencije	- Mali članovi nastoje da se švercuju na račun velikih.
		Različite preferencije, istovetan dohodak	- Svaki član uslovljava ostale da izmene vlastite preferencije u pogledu grupne odluke.
Relativno velika grupa	Homogena grupa		- Svaki član nastoji da se švercuje na račun svakog drugog.
	Heterogena grupa	Različit dohodak, istovetne preferencije	- Mali članovi nastoje da se švercuju na račun velikih.
		Različite preferencije, istovetan dohodak	- Svaki član uslovljava ostale da izmene vlastite preferencije u pogledu grupne odluke.

Izvor: tabela je delo autora na osnovu Olson (2010, str. 45-63) i Buchanan & Tullock (1962, str. 62-77).

Napomena: izvedene mogućnosti donošenja grupne odluke za svaku kombinaciju veličine i homogenosti grupa su one koje se mogu očekivati pre nego neke druge. Ipak, to ne znači da potonje imaju infinitezimalno nisku mogućnost pojave, niti da je nemoguća njihova kombinacija i simultano delovanje posebno u slučaju velikih grupa.

35 Kada je u pitanju mala grupa homogenih članova, može se očekivati i da barem jedan član dobija vrednost od kolektivnog dobra dovoljno veliku da će ga sam pribaviti (Olson (1971), str. 22).

DODATAK 2

▶ TABELA: PROBLEM "SLEPOG PUTNIKA" I GRUPNO ODLUČIVANJE KADA JE $N/2 < M < N$

VELIČINA GRUPE / HOMOGENOST GRUPE / MOGUĆNOSTI DONOŠENJA GRUPNE ODLUKE			
Relativno mala grupa	Homogena grupa		<ul style="list-style-type: none"> - Ne postoji nametnuti trošak. - Relativno izraženi podsticaji za švercovanjem od strane svakog člana.
	Heterogena grupa	Različit dohodak, istovetne preferencije	<ul style="list-style-type: none"> - Ne postoji nametnuti trošak. - Mali članovi nastoje da se švercuju na račun velikih.
		Različite preferencije, istovetan dohodak	<ul style="list-style-type: none"> - Postoji nametnuti trošak. - Relativno slabiji podsticaji za švercovanjem, s obzirom da postoji mogućnost uticaja na kurs kolektivne odluke u dovoljnoj meri.
Relativno velika grupa	Homogena grupa		<ul style="list-style-type: none"> - Ne postoji nametnuti trošak. - Svaki član nastoji da se švercuje na račun svakog drugog.
	Heterogena grupa	Različit dohodak, istovetne preferencije	<ul style="list-style-type: none"> - Ne postoji nametnuti trošak. - Mali članovi nastoje da se švercuju na račun velikih.
		Različite preferencije, istovetan dohodak	<ul style="list-style-type: none"> - Postoji nametnuti trošak. - Svaki član se švercuje na račun ostalih, s obzirom da ne postoji mogućnost uticaja na kurs kolektivne odluke u dovoljnoj meri (niska vrednost individualnog glasa).

Izvor: identično kao za tabelu u Dodatku 1.

Napomena: identično kao za tabelu u Dodatku 1.

LITERATURA

Becker, G. S. (1983), „A Theory of Competition among Pressure Group for Political Influence”, *Quartely Journal of Economics*, Vol. 98, pp. 371–400.
<https://doi.org/10.2307/1886017>

Becker, G. S. (1985), „Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs”, *Journal of Public Economics*, Vol. 28, pp. 329–347.
[https://doi.org/10.1016/0047-2727\(85\)90063-5](https://doi.org/10.1016/0047-2727(85)90063-5)

Beri, B. (2008), „Političko učešće kao racionalna akcija”, *Treći program Radio Beograda*, prev. Igor Vila, br. 139–140, str. 66–82, III–IV.

Bjukenan, Dž. (2002), *Granice slobode – Između anarhije i Levijatana*, Dereta, Beograd.

Buchanan, J., Tullock, G. (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Michigan University Press, Ann Arbor.

Downs, E. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York: Harper & Bros.

Dunne, N. (2015), *Competition Law and Economic Regulation: Making and Managing Markets*, Cambridge: Cambridge University Press.
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107707481>

Gaus, Dž. (2012), *O filozofiji, politici i ekonomiji*, JP Službeni glasnik, Beograd.

Hardin, R. (2008), „Teorija racionalnog izbora”, *Treći program Radio Beograda*, br. 139–140, str. 45–65, III–IV.

Hajek, F. A. (2002), *Pravo, zakonodavstvo i sloboda*, CID Podgorica i Službeni list Beograd.

Hazlit, H. (2011), *Ekonomija u jednoj lekciji*, JP Službeni glasnik, Beograd.

Levenstein, M., Suslow, V. (2006), „What Determines Cartel Success?”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 44, pp. 43–95. <https://doi.org/10.1257/002205106776162681>

Margolis, H. (1981), „A new model of rational choice”, *Ethics*, Vol. 91, No. 2, pp. 265–279. <https://doi.org/10.1086/292227>

McGuire, M. C., Andreoni, J. (1993), „Identifying the free riders – A simple algorithm for determining who will contribute to a public good”, *Journal of Public Economics*, Vol. 51, pp. 447–454. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(93\)90076-6](https://doi.org/10.1016/0047-2727(93)90076-6)

McMillan, J. (1979), „Individual incentives in the supply of public inputs”, *Journal of Public Economics*, Vol. 12, pp. 87–89. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(79\)90057-4](https://doi.org/10.1016/0047-2727(79)90057-4)

Mueller, D. (2008), *Teorija javnog izbora III*, MASMEDIA, Zagreb.

Olson, M. (1971), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press; Revised edition.

Olson, M. (2010), *Uspon i sumrak naroda: ekonomski rast, stagflacija i društvena rigidnost*, JP Službeni glasnik, Beograd.

Prokopijević, M. (2000), *Konstitucionalna ekonomija*, Institut za Evropske studije, Beograd.

Rot, N. (2015), *Psihologija grupa: Prvenstveno malih grupa i organizacija*, Zavod za udžbenike, Beograd.

Stigler, G. J. (1974), „Free riders and Collective Action: An Appendix to the Theories of Economic Regulation”, *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 5, pp. 359–365. <https://doi.org/10.2307/3003114>

Stojanović, B. (2005), *Teorija igara – elementi i primena*, JP Službeni glasnik, Beograd.

Tešić, N. (2016), „Uticaj interesnih grupa u procesu regulacije – delovanje i posledice”, *Ekonomске ideje i praksa*, No. 22, str. 89-121.

Tešić, N. (2020), „Pravo konkurencije u kontekstu ozakonjenih monopolskih struktura”, *Ekonomске ideje i praksa*, No. 39, str. 37–59.

Šumpeter, J. (1960), *Kapitalizam, socijalizam i demokratija*, Kultura, Beograd.

Warr, P. G. (1983), „The private provision of a public good is independent of the distribution of income”, *Economic Letters*, Vol. 13, pp. 207–211. [https://doi.org/10.1016/0165-1765\(83\)90087-3](https://doi.org/10.1016/0165-1765(83)90087-3)
