

doi:10.11835/j.issn.1008-5831.2013.04.009

# 公共物品供给的集体行动问题

## ——兼论奥尔森集体行动的逻辑

王刚

(中国海洋大学 法政学院,山东 青岛 266100)

**摘要:**奥尔森认为影响集体公共物品供给的关键因素是集团的规模,即小集团相对于大集团而言,在公共物品的供给上更为有效。但是奥尔森的理论不能解释一些与此相反的事实:现实中很多大集团中的成员很乐于供给公共物品,很多小集团中的成员却怠于供给公共物品。在同一个集团内部,不同的个人即使处于相同的位置,其供给公共物品的行为也不同。奥尔森说大集团与小集团有着截然不同的运作原则,但是大集团与小集团的划分界限却不明确。因此,奥尔森认为集团规模是影响集体成员供给公共物品的关键因素的论述存在缺陷。成员对集团的身份认同才是影响集体公共物品供给的关键因素。在一个大集团中,如果成员有着很高的身份认同,他会积极供给公共物品;而即使在一个小集团中,如果成员有着较低的身份认同,他也会怠于供给公共物品。

**关键词:**公共物品供给;集体行动的逻辑;奥尔森;身份认同

**中图分类号:**C93      **文献标志码:**A      **文章编号:**1008-5831(2013)04-0061-06

### 一、问题的提出

公共物品(public goods)是和私人物品(private goods)相对应的一个概念。亚当·斯密最早区分了公共物品和私人物品<sup>[1]</sup>。但是有关公共物品的概念界定,人们一般会追溯到保罗·萨缪尔森。其在代表性著作《经济学》中对公共物品下了一个非常经典的定义:公共物品即为消费中不需要竞争的非专有货物<sup>[2]</sup>。在萨缪尔森定义的基础上,很多研究者对此展开了更为深入和细致的研究。例如公共选择学派的布坎南在萨缪尔森的基础上,将物品进一步细分为公共物品、准公共物品和私人物品。

在公共物品供给的分析中,不可不提及的一个重要人物就是美国的经济学家曼瑟尔·奥尔森。学界总结发现了集体行动问题的三个模型,即“囚徒困境”、“阿罗悖论”和“集体行动的逻辑”<sup>[3]</sup>。而在公共物品供给的集体行动问题上,奥尔森的“集体行动的逻辑”是最重要的分析模型。奥尔森在《集体行动的逻辑》一书中,提及的一个重要观点就是否定大组织更易于提供公共物品(或集

收稿日期:2012-12-18

基金项目:国家社科基金资助项目“和平崛起视阈下的中国海洋软实力研究”(11BZZ063)

作者简介:王刚(1979-),男,汉族,山东即墨人,中国海洋大学法政学院讲师,博士,主要从事公共管理的研究。

感谢匿名评审人提出的宝贵意见,它启发笔者对此问题更为深入的思考和论述。在本文的写作和修改过程中,姜成武教授、王印红副教授也给予了很多宝贵的建议,在此一并表示感谢。当然,文责自负。

体物品<sup>①</sup>),他认为小集团相对于大集团,在公共物品的供给上更有效率,也更有成效。或者更为精准地讲,小集团中的成员相对于大集团中的成员而言,更乐于供给使得整个组织受益的公共物品。并且奥尔森将这种理论进一步发挥,用来解释国家的兴衰<sup>[4]</sup>。奥尔森的分析为学界所津津乐道,也使得奥尔森获得了不菲的学术声誉。

但是奥尔森的理论不能解释一些与此相反的事实现象:现实中很多大集团中的成员很乐于供给公共物品,很多小集团中的成员却怠于供给公共物品;即使在同一个集团内部,不同的个人即使处于相同的位置,其供给公共物品的行为也是不同的。例如一个人可能在社会中积极表率,促进社会良好风气的形成,即为国家(可以视为最大的集团)供给“良风益俗”这种公共物品;但是在他所工作的企业中,却不一定供给使得企业员工都受益的公共物品。国家相对于他所供职的企业而言,是“大集团”,他所供职的企业相对于国家而言,是“小集团”。正如诺斯所说,大集团中的成员在没有明显收益补偿个人参与付出的大笔费用时确实在行动。部分学者已经就奥尔森的这—理论漏洞展开探讨,有的学者甚至完全否定了奥尔森的理论,例如杨光斌教授指出,“奥尔森不仅没有找到国家兴衰的根本之道,反倒有可能将人们在这一问题上的认识引向歧途”<sup>[5]</sup>。

杨光斌教授对奥尔森的指责可能过于严厉以致得出否定性的结论,但笔者认为部分学者的批判有助于我们进一步认识公共物品的供给问题。而且这种批判对奥尔森的理论本身也是一种有益的推进。本文试图对这一问题进一步展开分析,以期引起学界对这一问题的进一步深入思考。

## 二、奥尔森界定的集体行动逻辑

奥尔森指出,组织的目的就是增进组织成员的共同利益,而且他也非常准确地指出“大多数关于组织的文章都暗含了组织的存在是为了增进集团成员的共同利益这一假设”<sup>[6]</sup><sup>7</sup>。奥尔森最大的理论贡献就是创作并使用了“搭便车”这一分析工具<sup>[7]</sup>。由于组织都是为了增进组织成员的共同利益,因而在大集团中“个人的努力不会对他的组织产生显著的影响,而且不管他是否为组织出过力,他都能够享受其他人带来的好处”<sup>[6]</sup><sup>13-14</sup>,而且,在大集团中,如果集团获得了共同利益,由于组织巨大、人数众多,个人从集团中分的共同利益份额相对较小,因而也使得大集团中的个人怠于积极行动,提供公共物品。奥

尔森还指出,集团越大,集团中个人提供公共物品的成本就越高,因而个人提供公共物品所获得收益越难以抵消他所付出的成本。消费者集团是现实中的典型例子。每一个人都是消费者,因而可以说每一个人都是消费者组织的成员<sup>②</sup>。在这样一个“巨大”的集团中,如果个人为了整个消费者集团的“共同利益”而且努力,他可能付出了巨大的金钱、时间和精力等成本,但是收益却可能很小,而且其他没有付出成本的成员可以很容易地分享他的这一收益。因此,大集团无法使个人获得的收益大于他所付出的成本,也无法排除“搭便车”的现象。基于上述分析,奥尔森非常肯定地得出了这样一个结论:“简而言之,集团越大,就越不可能去增进它的共同利益。”<sup>[6]</sup><sup>30</sup>也就是越不可能供给公共物品。而相对于大集团,小集团则可以很容易实现公共物品的供给。奥尔森对小集团的分析逻辑与大集团的分析保持一致:“因为某些小集团中的每个成员,或至少其中的一个成员,会发现他从集体物品获得的个人收益超过了提供一定量集体物品的总成本;有些成员即使必须承担提供集体物品的所有成本,他们得到的好处也要比不提供集体物品时来得多。在这种情况下就可以假定会提供集体物品。”<sup>[6]</sup><sup>28</sup>换言之,相对于大集团,小集团中的个人可以很容易地实现收益大于成本,因而小集团在公共物品的供给上更有集体行动的逻辑。

奥尔森对于集体行动的逻辑分析,在学界影响深远,《集体行动的逻辑》一书也被誉为“公共选择理论的奠基之作”。奥尔森关于小集团相对于大集团而言更适合公共物品的供给的论断,也为一些学者的研究所佐证。这一集体行动理论在社会科学界已经成为一个思维定式,言必称“集体行动的困境”,颇有“奥尔森迷信”之势。但是深入思考,我们会发现奥尔森的论断至少在三个方面面临挑战。

第一,可以发现现实中不乏奥尔森论断的对立案例。奥尔森断定:“一个集团是否可能在没有强制或外界诱因的条件下为自己提供集体物品在很大程度上取决于集团中个人的数量,因为集团越大,任何一个人就越不可能作出贡献。”<sup>[6]</sup><sup>37</sup>当然,更为严格地说,奥尔森所谓的小集团更适合公共物品的供给,是指小集团中的个人更乐意提供使得整个集团受益的集体物品。我们几乎可以肯定,并非大集团中的成员一定比小集团中的成员怠于提供公共物品。国家中的很多人(当然并非所有人)很乐意提供使得整个

①奥尔森界定的“集体物品”就是“公共物品”,两者没有本质的区别。例如奥尔森在定义公共物品的概念时,有过这样的论述:“在此定义一个公共的或集体的物品为……”,显然,奥尔森认为公共物品和集体物品可以共享一个概念的定义。

②奥尔森并没有非常明确地指出,集团(或组织)一定要人为构成。他在论述中隐含着这样的逻辑,即具有相同身份标签或相同利益诉求的人群就可以被认为构成了一个集团。例如男人就可以认定构成一个男人集团,而女人则构成一个女人集团。

国民收益的公共物品,但是在他们所组成的小集团中,并不一定会乐于供给使得整个集团受益的集体物品。正如上文案例所表述的那样,在国家这样一个“大集团”中,很多人乐于自发供给“良风益俗”的公共物品,而在他所加入较小的集团中却不一定乐于供给。这种事实使得奥尔森的论断面临挑战,这也是奥尔森集体行动的逻辑所无法解释的<sup>③</sup>。

第二,当前集团的发展趋势也不符合奥尔森的论断。奥尔森承认,大集团是社会发展的趋势,以前的小集团会逐渐发展成大集团,例如小型的工会逐渐演变成全国性的大工会。但实际上,随着社会的发展,人们对公共物品的需求呈现逐渐上升的趋势。现代社会的人们对教育、交通、环境等这些公共物品的需求一定要远高于古人的需求。与这种公共物品高需求的现状相对应,人们希望各种集团都能供给公共物品。如果真的如奥尔森所言,小集团更适合公共物品的供给,那么在如此渴望公共物品的现代社会,小集团而非大集团才应该是集团发展的趋势。但事实却并非如此。目前,几乎所有的组织都在不断“膨胀”。壮大、联合、结盟成为组织的追求目标,跨国组织不断增加。

第三,小集团与大集团的界限难以明确划分。奥尔森在《集体行动的逻辑》一书并没有对大集团和小集团的本质作出界定,他只是按照人们的经验知识来阐述,即用人数构成来说明大集团和小集团的区别。我们能够理解,一个由3个人构成的集团一定可以界定为小集团,一个国家可以界定为大集团,但是对于大集团和小集团的界限在哪里,我们并不知道。奥尔森也许是从相对的角度而言的,即一个100人的集团相对于200人的集团是“小集团”,相对于50人的集团是“大集团”,但是如果是这样的话,奥尔森认为“大集团和小集团是按照截然不同的原则运作的”<sup>[6]18</sup>的论断就值得怀疑。因为如果集团的分类是相对的,那么,一个集团有时会划分为“小集团”,而有的时候会划分为“大集团”。罗必良也发现了奥尔森在这一问题上的缺陷。他指出奥尔森理论中的所有关于“大集团”与“小集团”的分类说明,都具有性质的不稳定性。因为“小集团”相对于更小的集团来讲可视为大集团;而“大集团”相对于更大的集团来说又可视为小集团<sup>[8]</sup>。在这种定性变化的情况下,说大集团和小集团存在质的差异,就言过其实。

显然,奥尔森把“小集团”与“大集团”作为集团

公共物品供给差异的一个标准,存在缺陷。尽管它的确可以解释一些公共物品供给差异的现象,但是难以获得普世性的认可。

### 三、身份认同——集团公共物品供给的另一种划分标准

奥尔森用“成本—收益”的经济分析方法只阐述了小集团和大集团之间在公共物品供给上的差异,而没有分析小集团(或大集团)内部成员之间在公共物品供给上的不同。同样在一个小集团(或大集团)中,成员之间在公共物品的供给上存在很大的不同,有的可能积极提供,而有的则怠于提供。奥尔森的理论不能解释这种差异。当然,奥尔森可能已经意识到这种差异,因为他认为鼓励集团中的个人采取有利于集团的行为只有建立一种独立的“选择性”的激励<sup>[6]41</sup>。换言之,对于同一个集团中的成员而言,人为设计“奖励或惩罚”机制,从而改变成员原来的“成本—收益”比率,鼓励成员进行公共物品供给。但是奥尔森的这一设计依然没有解释何以没有这种“奖励或惩罚”机制时,集团中的成员之间依然存在公共物品供给的行为差异。唯一对此作出有效解释的就是成员之间对所在集团的身份认同存在差异。

每一个人都会加入不同的集团。按照不同的标准,个人可以划入不同的集团中。按照社会学的术语,每一个人都在扮演多个社会角色。但是每一个人对自己加入集团的认可度也是不同的。或者说,每一个人对自己所扮演的社会角色持不同的认同感。一个女权主义者对自己的“女人身份”持很强的身份认同,因而她会积极供给“女人”集团的公共物品,维护“女人”集团的权益,尽管“女人”集团是一个“大集团”。她不会太计较她付出了很多而收益却为所有的女人分享;相反,一个非女权主义者的女人,可能对积极供给“女人”集团的公共物品嗤之以鼻,她可能对家庭持更高的身份认同。家庭可能是个人加入的最小的集团之一,也可能是个人最为认可的集团身份。因而个人对家庭的集体物品供给最为积极。相对于个人加入的一个较大集团(姑且指消费者协会)而言,他更愿意供给家庭的集体物品,而非消费者协会的集体物品。这种事实在现实中比比皆是,因而也是奥尔森的论断受到推崇的一个现实印证。

但是我们会发现,即使在一个小集团中,如果人们的身份认同不高,他也不会积极供给公共物品。我们设计这样一个组织,在一个6人构成的玩纸牌

<sup>③</sup>奥尔森就国家中个人的“纳税”这一公共物品的供给行为有过论述。他认为之所以在国家这样大的集团中,个人会有纳税的行为,是因为国家加入了强制性。因此,个人通过纳税供给公共物品这一事实不会对他的理论造成冲击。但是除了纳税这一强制性行为外,奥尔森显然忽视了国家中还有很多个人供给公共物品的行为是自愿的。

的集团中<sup>④</sup>,如果某成员是一个非常喜欢玩纸牌的人(即对玩纸牌的身份认同很高),他会积极行动,花费自己的时间、精力甚至金钱,去改善有利于玩纸牌的环境。他会自己出资联系玩纸牌的场所,免费提供玩纸牌时的小吃,这一切都是因为他认同这一个仅仅为了玩纸牌而组成的集团。相反,一个并非非常喜欢玩纸牌的人(即对玩纸牌的身份认同不高),他对如何增进这一个玩纸牌集团的公共物品会无动于衷,也不会积极营造有利于这一玩纸牌集团的环境。

如果有的读者认为本文设计的这一个玩纸牌的集团太过于牵强的话,那么我们从哈丁的“公地悲剧”这一经典论述中同样可以发现这一现象。哈丁在1968年的Science发表了《公地的悲剧》一文,他认为公地相对于私地,更会造成环境破坏,资源的过度掠夺<sup>[9]</sup>。但是后来有的研究者发现,并非所有的公地都会发生悲剧,很多公地的环境甚至要远远好于私地的环境。为什么会发生这种与哈丁的断定不相符合的事实呢?哈丁后来撰文指出,很多人误读了他的论述,他所界定的“公地悲剧”不会发生在小集团中,而是要超过一定人数的大集团中。在这里,哈丁与奥尔森的理论非常接近。我们构造一个小的历史悠久的游牧部落A来分析哈丁的这一理论。游牧部落A拥有一块公共牧场。公共牧场对于部落A而言是典型的公共物品。游牧部落A中的每个成员都会尽心尽责的保护好这一公共牧场。而当游牧部落A由于外来人口的加入而膨胀扩大后,它对这一公共牧场的保护就会陷入混乱,哈丁的“公地悲剧”就会发生。为什么会发生这种现象呢?注意,本文构建的游牧部落A是“历史悠久”的,悠久的历史带给游牧部落A的最大财富就是形成了部落成员的身份认同。每一个部落成员都将部落身份而非家庭或者个人身份,看成自己最主要的社会角色扮演。他们会由于对部落的身份认同而对保护公共牧场获得很高的精神回报,因而少放牧,保护公共牧场。而且这一身份认同还会在部落酋长的主持下不断重申,并通过一些部落仪式得到强化。但是当部落A为外来人口冲击而膨胀时,成员对部落的身份认同就会逐渐消失,对公共牧场的保护就会让位给个人、家庭,公共物品的供给就会减少<sup>⑤</sup>。我们还可以设计另一个小集团B来对应这一历史悠久的游牧部落A。小集团B尽管与游牧部落A人数相同,但没有悠久的历史,因而成员对集团B几乎没有身份认同。当集团B迁徙到一块公共牧场时,尽管大家都清楚这一公共牧场对自己所在的集团B的生存至关重要,

但是成员还是会尽情掠夺,以便富裕自己的家庭,除非集团B的领导们能够大力强化成员对集团的身份认同。显然,如果成员将自己最重要的身份认同定位在成为集团B成员,他们也会大力提供有利于集团B的公共物品。

因此,成员对集团的身份认同才是集团公共物品供给的关键,而非奥尔森认为的集团人数的多少。奥尔森自己也承认,集团对公共物品的供给“完全取决于集团中个人的数量也是不准确的”<sup>[6]37</sup>。但是遗憾的是,他并没有对这一问题进一步深入思考。身份认同这一公共物品供给的划分标准,可以很好解释为何同一个集团中的个人会有着不同的公共物品供给行为。尽管在同一集团内部(不管是大集团还是小集团),人们供给公共物品得到的物质收益可能是相同的,但是由于人们对集团的身份认同度不同,因而有着不同的精神收益。在物质收益确定的情况下,对集团持高身份认同的成员会从供给公共物品中收获的精神回报就越高,因而他供给公共物品的收益也会变大(其收益包括物质收益和精神收益)。在这种状况下,大集团中的成员也积极供给公共物品,以及同一个集团内部不同成员有着不同的公共物品供给行为也就顺理成章了。

#### 四、身份认同与奥尔森理论的契合

当然,这并非意味着奥尔森的理论就是完全错误的。奥尔森的理论之所以受到认可和推崇,一个很重要的原因在于他论证的小集团的确有着“成本—收益”方面的优势。奥尔森用理性行为来解释和分析何以大集团和小集团中的成员在公共物品供给存在差异,这种分析的思路没有错,小集团相对于大集团,人们的确在供给公共物品上可以有较高的物质收益。但实际上,人们对收益有着不同的理解和需求。并非所有的人把收益局限在物质方面(经济学家一般将收益局限在这方面),精神方面的回报也是收益的组成部分。经济学家之所以没有将精神方面的回报也计算在收益之中,一个重要的原因是精神方面的收益是无法量化的,而且相同的精神回报对每个人的收益也是不同的。荣誉勋章对一个人而言可能意味着巨大的收益,而对另一个人而言可能非常平淡。在这种状况下,作为经济学家的奥尔森在阐述集体行动的逻辑时,回避精神方面的收益也就不足为奇了。这种注重物质收益而放弃精神收益的逻辑分析,使得奥尔森的理论面临了上述的漏洞和挑战。如果我们把精神回报的收益也纳入“成

<sup>④</sup>奥尔森在《集体行动的逻辑》一书中也论及了这一集团,但是他认为为了玩纸牌而组成一个集团是没有意义的,因而不值得去分析和论述。

但是奥尔森的这种回避可能正是他集体行动的逻辑存在漏洞的关键。

<sup>⑤</sup>当然,游牧部落A也可以出台一些惩罚性措施来保护公共牧场,但是这些惩罚性措施只是起到禁止破坏公共牧场的作用,而不会促成成员积极去保护公共牧场。奥尔森的理论解释的是成员主动供给公共物品的问题,因此,本文也集中探讨促使成员主动积极供给公共物品的因素。

本一收益”的分析中,奥尔森所谓的大集团与小集团之间的那种“成本—收益”差异就会消失。诚然,小集团中的个人供给公共物品的确能够获得较高的物质收益,但是不一定能有较高的精神收益。相反,大集团中的个人供给公共物品却可能获得较高的精神收益,这些精神收益包括名望、地位、权力以及内心享受。

诚然,奥尔森也论及了社会激励问题,他肯定经济激励不是唯一的激励,“人们有时候还希望去获得声望、尊敬、友谊以及其他社会和心理目标”。奥尔森将这种社会激励也作为他“选择性”激励的构成部分,但是他认为“社会压力和社会激励只有在较小的集团中才起作用”<sup>[6]70-71</sup>。因为当集团很小的时候,成员之间有着面对面的接触;而当集团很大时,成员不可能彼此都认识,因此即使一个成员没有为其集团目标作出什么牺牲,他的社会地位一般也不会受到影响。奥尔森提到了“社会激励和理性行为”,说明他已经意识到不能单纯用物质收益来解释成员的集体行动逻辑,精神收益也是影响成员集体行动的关键。但是奥尔森只考虑到了问题的一个方面。他考虑到在小集团中,大家彼此认识,急于提供公共物品的个体将遭受社会压力;而在大集团中,急于提供公共物品不会产生这种压力。但是他没有考虑到在小集团中,如果成员提供了公共物品,其获得精神收益也是小的。在一个由6个人构成的小集团中,他积极供给公共物品,充其量也只能获得其他5个人的赞扬;而在国家这个大集团中,个体积极供给公共物品,却会获得成千上万人的赞誉。显然,在一个大集团中,个人积极供给公共物品,其所获得的社会激励将远大于在小集团中所获得的。可以肯定,在小集团中供给公共物品所收获的名望要远不及在大集团中供给公共物品所收获的名望。

因此,问题的关键并非是集团的规模,而是个人对所在集团的身份认同。一个对所在集团持高度身份认同的成员,不管集团的规模如何,他都会积极供给公共物品,因为较高的身份认同使得他会得到很好的精神收益,也就是奥尔森所谓的社会激励。相反,一个对所在集团持较低身份认同的成员,即使在小集团中,也会想方设法逃避自己对公共物品的供给义务。这样就可以很好地解释现实中的一些与奥尔森理论不相符的事实:在国家这样一个大集团中,有的成员为了捍卫国家主权、国家利益,会牺牲自己的金钱、精力甚至性命,因为他们对国家有着很高的身份认同;对自己所在的阶级持很高身份认同的成员也会积极行动去维护自己阶级的利益(即供给自己阶级的公共物品),甚至可以进行革命牺牲自己的生命;在家庭这样一个小集团中,没有家庭责任感(也就是对家庭没有身份认同)的成员却可能逃避家

庭的公共物品供给。由于身份认同在集体行动中发挥着至关重要的作用,所以当一个大集团越大的时候,一个人进行公共物品的供给就越有可能获得较高的社会激励,即获得较好的精神回报。这可以解释为何在公共物品需求越大的现代社会,集团变得越来越大了。

## 五、结束语

奥尔森用理性行为来分析集团中个体的公共物品供给,非常准确。他基于“成本—收益”的经济分析思路阐释了小集团和大集团之间个体在公共物品供给上的差异也非常值得称道,其所提出的“搭便车”概念也的确能够很好地解释一些公共物品供给的现象<sup>[10]</sup>。但是奥尔森忽视了(说他“漠视了”可能更为准确)个体供给公共物品所获得的精神收益。如果个体对集团持很高的身份认同,他就会通过供给公共物品获得很高的精神收益,因而真正影响个体公共物品供给的因素,并非是集团的规模,而是成员对集团的身份认同。本文尽管得出了和奥尔森截然不同的结论,但实际上是采用了与奥尔森相同的逻辑分析思路。奥尔森“集体行动的逻辑”分析是正确的,只是他没有深入考虑精神回报(或社会激励)对个人公共物品供给的影响。打一个非常有趣的比喻,奥尔森设计了一个非常有效的数学公式,但是在使用这个设计的数学公式进行运算时,它在代入具体数字时少考虑了一个参数,从而得出一个不正确的结论。

通过对奥尔森集体行动逻辑的剖析,我们在公共物品供给的集体行动问题上,可以得出两个结论:第一,集团的规模不应该成为衡量集体进行公共物品供给的最重要因素,身份认同才是影响一个集体进行公共物品供给的核心因素。小集团中的个人在公共物品的供给上的确可以分享更多的收益,但是这种情况不是绝对的。只有剔除了精神收益这一影响因素之后,我们才可以发现小集团中的成员在供给公共物品上,的确有着较高的收益回报,大集团和小集团之间才能出现奥尔森所谓的那种差异。第二,要促进集体的公共物品供给,需要提高个人对集团的身份认同度。正如斯诺所指出的那样,当立法、协调和执行者面临众多选择时,意识形态便成为决定性因素。意识形态观念可能驱使个人做出完全不同于利益集团利益的决定<sup>[11]</sup>。从某种程度上而言,本文所谓的身份认同与斯诺所谓的意识形态具有相通性。奥尔森所提出的“选择性”的激励措施,的确可以促进成员的公共物品供给,但是一定还要设置身份认同等社会激励措施。从这个角度而言,进行文化认同、价值规范等方面的建设,对一个集团(以及国家)而言,是何等的重要。

## 参考文献:

- [1] D·F·史普博. 管制与市场[M]. 上海:上海三联书店, 上海人民出版社,1999:73.
- [2] 萨缪尔森. 经济学[M]. 北京:中国发展出版社,1992:194.
- [3] 覃辉银. 国际合作中的集体行动问题[J]. 深圳大学学报:人文社会科学版,2010(1):43-47.
- [4] 曼瑟尔·奥尔森. 国家兴衰探源 经济增长、滞胀和社会僵化[M]. 北京:商务印书馆,1999.
- [5] 杨光斌. 奥尔森集体行动理论的贡献与误区——一种新制度主义的解读[J]. 教学与研究,2006(1):64-71.
- [6] 曼瑟尔·奥尔森. 集体行动的逻辑[M]. 上海:格致出版社,上海三联书店,上海人民出版社,1995:7.
- [7] 左建龙. 美国当代经济学家奥尔森[J]. 国外社会科学,1992(1):47-51.
- [8] 罗必良. “奥尔森困境”及其困境[J]. 学术论坛,1999(9):8-11.
- [9] HARDIN G. The Tragedy of the Commons [J]. Science, 1968,162:1243-1248.
- [10] 蒋文能. 搭便车、集体行动与国家兴衰——奥尔森集体行动理论述评[J]. 学术论坛,2009(11):75-79.
- [11] 诺思. 制度、制度变迁与经济绩效[M]. 上海:上海三联书店,上海人民出版社,1994:62.

## Collective Action of Public Goods Supply and Analysis of Olson's Logic of Collective Action

WANG Gang

(School of Law and Politics, Ocean University of China, Qingdao 266100, P. R. China)

**Abstract:** Olson considers that the key factor of collective public goods supply is the size of the group, which is small group more tend to supply collective goods than big group. But the theory of Olson can not explain some contrary facts: some big group is willing to supply public goods. Even in the same group, people are different in supplying public goods. Olson thinks that there are different operating principles, but we can not distinct big groups from small groups. So, we think that the key factor of collective public goods supply is members' identity of the groups. If members' identity of the groups is high, they will positive supply public goods, and vice versa.

**Key words:** supply of public goods; logics of collective action; Olson; members' identity of the groups

(责任编辑 傅旭东)