

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А. П. Заостровцев<sup>1</sup>

канд. экон. наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

## ТЕОРИИ ГРУПП ИНТЕРЕСОВ

Экономическая теория в своей приверженности методологическому индивидуализму всегда и везде отталкивается от поведения индивидов. Возможно, что благодаря этому безусловное первенство в постановке вопроса о группах интересов принадлежит политологам. Начиная с появления в 1935 г. работы Элмера Счэтшнейдера, посвященной исследованию закона Смута—Хоули о таможенных тарифах (Schattschneider, 1935), политологи выделяли решающую роль групп интересов в политических процессах. За небольшими исключениями (об одном из ярких исключений — создателе экономической теории коллективных действий — Мансуре Олсоне, речь пойдет чуть далее) занимающиеся исследованиями публичной политики экономисты в основном игнорировали роль интересов. Вспышка внимания к ним произошла вместе с развитием теорий регулирования и поиска ренты преимущественно уже в 1970—1980-е гг.

Несмотря на различие в подходах к проблеме интересов среди экономистов, есть, как обычно, два разделяемых всеми ими принципа: методологический индивидуализм и максимизация полезности. Именно эгоистические интересы дают мощные стимулы к формированию групп, тогда как политические системы обеспечивают институциональные возможности для установления взаимодействия между индивидами. Экономисты в большей степени, чем политологи, сосредоточиваются на описании механизма, посредством которого индивидуально рациональные выборы агрегируются альтернативными институциональными устройствами в нерациональные или нежелательные политические результаты.

### Мансур Олсон: проблема коллективных действий и «институциональный склероз»

Первым прорывом экономической теории в анализ групп интересов стала работа Олсона 1965 г. (Olson, 1965)<sup>2</sup>. В ней он обратил внимание не столько на результаты их действий, сколько на внутреннюю логику организации. Постараемся суммировать его основные выводы.

1. Результат деятельности группы является общественным благом для ее членов и, как следствие, порождает известный экономистам «эффект безбилетника»<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Электронный адрес: zaoand21@mail.com.

<sup>2</sup> В русском переводе (Олсон, 1995).

<sup>3</sup> Эффект безбилетника иногда называют «зайцем». В любом случае безбилетник (по-английски — *free-rider*) — это *потребитель*, который сознательно преуменьшает свои потребности в отношении *коллективного блага* в надежде на то, что ему удастся получить этот продукт, не заплатив за него его полную экономическую цену (Словарь по экономике, 1998, с. 164). В группе интересов «безбилетничество» может проявляться в форме отлынивания от участия в коллективных действиях.

Это обстоятельство — главное препятствие организованным коллективным действиям участников группы.

2. Отсюда последовало заключение о преимуществе малых групп перед большими в силу того факта, что первые легче преодолевают эффект безбилетника, поскольку ожидаемый индивидуальный выигрыш от активного участия в них гораздо выше<sup>1</sup>.

3. Вследствие указанного преимущества малой группы перед большой появляется то, что Олсон называет «*уникальной тенденцией к эксплуатации «сильных мира сего» слабыми*» (Олсон, 1995, с. 32). Малые (меньшинства) могут перераспределять национальный продукт в свою пользу, несмотря на мажоритарные принципы демократического процесса. Наиболее явно это проявляется в успехах аграрных лобби в развитых странах<sup>2</sup>.

4. Олсон конкретизировал три фактора, которые мешают большой группе работать в общих интересах. Во-первых, это малая доля отдельного индивида в общей прибыли; во-вторых, чем меньше доля в прибыли, тем меньше вероятность того, что любая подгруппа этой группы и тем более отдельный ее участник получают достаточное количество общего блага, чтобы взять на себя издержки по его получению; в-третьих, чем больше число участников группы, тем выше первоначальные или минимальные издержки по созданию организации (Олсон, 1995, с. 43).

5. Олсон представил таксономию (классификацию) групп интересов. Он разделил их на привилегированные, промежуточные и латентные. К первым относятся такие группы, где каждый или хотя бы один из членов имеет мотив к добыванию коллективного блага, даже если необходимо взять все издержки на себя. В промежуточной группе ни один из участников не получает настолько значительной доли общей выгоды, чтобы иметь мотивацию обеспечивать это благо только самостоятельно. В то же время число ее участников не настолько велико, чтобы никто не заметил, что один из них отказался взять какую-то долю издержек на себя. В такой группе коллективное благо в равной степени может быть, а может и не быть обеспечено. И наконец, латентной Олсоном названа очень большая группа. Здесь как действия отдельного участника ради обеспечения коллективным благом, так и его бездействие не отражаются на других участниках в такой степени, чтобы у них появились причины реагировать (Олсон, 1995, с. 45).

6. «Только *персональный «селективный» мотив* может побудить рационального индивида, принадлежащего к латентной группе, действовать в ее интересах» (Олсон, 1995, с. 46). Селективным мотивом участия в коллективных действиях может быть как поощрение, так и принуждение. Классическим примером являются профсоюзы, использующие тот и другой одновременно. При этом особо подчеркивается, что «*вряд ли современный национальный профсоюз при всем своем влиянии мог бы существовать без принудительного членства в той или иной форме*» (Олсон, 1995, с. 81).

---

<sup>1</sup> Наиболее важным в данном контексте является то, что малые группы могут легко обеспечить себя коллективным благом просто потому, что это коллективное благо притягательно для индивидов группы. Эти малые группы отличаются от больших. Чем больше группа, тем дальше она будет находиться от оптимума, и тем менее вероятно, что она будет проявлять активность для обеспечения себя оптимальным и даже минимальным количеством блага. Короче говоря, чем больше группа, тем меньше вероятность того, что она сможет удовлетворять общие интересы (Олсон, 1995, с. 32—33).

<sup>2</sup> В Евросоюзе на сельское хозяйство приходится 2% ВВП и 4,4% занятых; в США — 0,6 и 0,9% соответственно. Однако поддерживающие идеи «защитить отечественных фермеров» проходят в парламенты развитых стран и успешно лоббируют выделение огромных субсидий для местных производителей. Так, на аграрные субсидии в ЕС тратится 44% общеевропейского бюджета (по текущему курсу — 68 млрд долл.). В США на эти же цели с 2000 по 2007 г. в среднем расходовалось около 16 млрд долл. (Кокшаров, 2008, с. 32).

7. С селективными мотивами связано и то, что данный автор назвал теорией «побочного продукта». «Общая черта больших экономических групп с сильными лоббирующими организациями — это то, что они организованы и для выполнения некоей *другой* задачи. Большие и влиятельные экономические лобби являются побочным продуктом организации, приобретающей силу и поддержку благодаря осуществлению ею других функций в добавление к лоббированию для получения коллективных благ» (Олсон, 1995, с. 124). Профсоюзы обычно снабжают своих членов и привилегированным доступом к ряду индивидуальных благ в форме социальных услуг.

8. Завершает книгу Олсон указанием еще на одну категорию групп интересов, которую он называет «забытой». «...Это — неорганизованная группа, у которой нет лобби и которая не предпринимает никаких действий» (Олсон, 1995, с. 154). Налогоплательщики являются характерным примером такой группы. Массы людей заинтересованы в предотвращении инфляции, но у них также нет организации для выражения этого интереса. И наконец, «многие люди хотят жить в мире, но не существует лобби для продвижения их интересов в противовес «особым интересам» тех людей, которые выгадают в случае начала войны» (Олсон, 1995, с. 155).

Во второй не менее известной работе «Возвышение и упадок народов» (Olson, 1982)<sup>1</sup> использовал теорию групп интересов как инструмент сравнительной экономики, раскрывающий причины разной динамики экономического роста и развития различных стран.

Группы интересов рассматривались Олсоном как «перераспределительные коалиции», вовлеченные в поиск ренты<sup>2</sup>. По крайней мере, большая часть их деятельности сводится к этому поиску. В результате «чем больше энергии затрачивается на раздел пирога, тем меньше становится сам пирог» (Мюллер, 2007, с. 745). Тем самым они, во-первых, сдвигают границу производственных возможностей внутрь; во-вторых, в силу присущей им неоперативности в принятии решений замедляют реакцию общества на изменяющиеся внешние условия и научно-технический прогресс, что тормозит расширение этой границы.

Суть идеи Олсона отражена на рис. 1, где на осях представлены полезности двух групп —  $A$  и  $B$  ( $U_A$  — на вертикальной оси,  $U_B$  — на горизонтальной оси). Кривая производственных возможностей ( $PP$ ) отражает все возможные распределения благосостояния между этими двумя группами. Их можно трактовать и как некий набор вариантов, из которых общество делает политический выбор в деле перераспределения. Пусть сделан какой-либо общественный выбор, показанный здесь точкой касания ( $g$ ) общественной кривой безразличия ( $II$ ) и кривой производственных возможностей.

Олсон утверждает, что группы интересов (не относящиеся к изображенным на рис. 1 группам  $A$  и  $B$ ) в своем рациональном стремлении к достижению своих целей снижают потенциал роста и ограничивают выбор для всех прочих. Общество оказывается на новой, более низкой кривой производственных возможностей ( $P'P'$ ), скажем, в точке  $g'$  (в точке касания  $P'P'$  с новой общественной кривой безразличия —  $I'I'$ ). В этом примере обе группы —  $A$  и  $B$  ухудшают свое положение по сравнению с исходным. Причем масштаб их потерь превысит выигрыш других групп интересов. В итоге активность групп интересов, рациональная с точки зрения индивидуальных их участников, может приводить к коллективно иррациональной, неэффективной политике.

<sup>1</sup> В русском переводе (Олсон, 1998).

<sup>2</sup> Поиск ренты — это расход редких ресурсов ради захвата искусственно созданного трансферта (Tollison, 1982, p. 578).

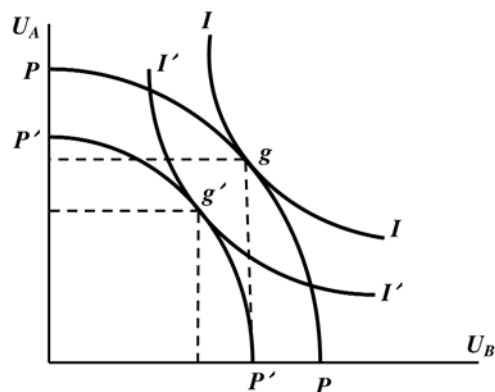


Рис. 1. Неэффективность групп интересов по Олсону

Рассуждения Олсона строятся в соответствии с логикой традиционного экономического анализа, но приходят к противоположному выводу по сравнению с анализом рынков, где «невидимая рука» конкуренции обеспечивает эффективность. Погоня групп интересов за обеспечиваемыми политикой преимуществами ведет к появлению импортных квот, легализованных монополий, лицензий и фиксированных цен — всему, что служит перераспределению рент от неорганизованных групп (потребителей и налогоплательщиков) к организованным интересам. И в результате, чем лучше политическое устройство представляет интересы организованных групп, тем хуже для экономики и общества в целом (в частности, чем выше активность групп интересов, тем ниже темпы экономического роста).

Однако не этот вывод стал самым известным положением из работы Олсона. Согласно ему периоды политической и социальной стабильности, отсутствия потрясений благоприятствуют возникновению новых групп интересов и укреплению уже существующих, поскольку спокойная окружающая среда способствует преодолению эффекта безбилетника: она предоставляет время для выработки селективных стимулов, обнаружения новых комбинаций коллективных выгод и т. п. Это явление было впоследствии названо «институциональным склерозом»: чем больше политической стабильности и чем дольше она длится, тем сильнее и больше число препятствующие развитию институты. Классическое олсонское сравнение послевоенной Германии, вскоре опередившей по экономическому развитию страну-победительницу Великобританию, должно было подкреплять этот теоретический вывод: в Германии в результате войны традиционные организованные группы интересов были сведены на нет, тогда как в Великобритании они только укрепились.

Вытекающее из предыдущей книги автора различие между большими и малыми группами приводит его к заключению о том, что чем больше (при прочих равных условиях) группа интересов, тем меньший ущерб она приносит обществу. Разумеется, не потому, что преследует какие-то альтруистические цели, а просто потому, что ей труднее действовать эффективно<sup>1</sup>. Кроме того, очень

<sup>1</sup> В 1981 г. Остин-Смит поставил под сомнение олсоновское утверждение о том, что размер группы является главным фактором, определяющим добровольную активность ее членов. Он обнаружил, что действительными детерминантами этой активности являются: ожидаемый уровень вклада других, неопределенность относительно этого уровня, сравнительная отдача от экономической деятельности и политической активности (лоббирования), неопределенность относительно нормы этой отдачи. Им было показано, что при допущении о несклонности к риску индивидов неопределенности в отношении участия других и реальной отдачи от экономической активности достаточно для побуждения индивидов к добровольному вкладу в создание общественных благ (Austin-Smith, 1981).

большие группы интересов (они были названы «охватывающими») представляют большее разнообразие интересов и вынуждены их так или иначе учитывать. И чем более «охватывающей» оказывается группа интересов, тем больше ее члены могут пострадать от снижения общего благосостояния (ухудшения положения общества в целом); поэтому в таком случае приходится уделять внимание размеру бремени, которое эта группа налагает на общество.

Олсон не ограничивается чисто позитивной теорией. Найдя источник бед, он предлагает средство «укрошения» разрушительного поведения групп интересов — это восстановление свободных рынков. Его грандиозная либеральная реформа должна последовать в результате того, что информированная публика потребует отмены потакания особым интересам. Однако, как отмечают Митчелл и Манджер в своем обзоре экономических моделей групп интересов, предшествующий анализ, проделанный самим Олсоном, приводит к сомнению относительно полезности такого предписания. «Индивиду неоправданно становится информированным; гораздо лучше увеличить лоббистские усилия и приобрести еще большую долю ВВП» (Mitchell, Munger, 1993, p. 412).

Что касается эмпирического тестирования теории Олсона, то, как пишет Мюллер, с одной стороны, при использовании межстрановых данных они склоняются к ее подтверждению, с другой, несмотря на многократное тестирование, теория эта все еще нуждается в дополнительном тестировании (Мюллер, 2007, с. 749, 752). При этом необходимо учитывать противодействующие «институциональному склерозу» факторы. Так, как показано в той же работе Мюллера, Швейцария формально имеет очень высокий индекс «институционального склероза» (специальный показатель, изобретенный для эмпирической проверки теории Олсона), но этому противостоят как федеративный характер государства, так и прямая демократия («особым интересам» трудно пройти через референдумы). Во многом благодаря этому она имела один из самых низких уровней тарифной защиты среди стран ОЭСР (Мюллер, 2007, с. 750—751).

### Чикагские модели групп интересов

Чикагские модели групп интересов неразрывно связаны с теорией регулирования. Особую роль здесь сыграли новаторские идеи Джорджа Стиглера. Они оказали огромное влияние и на экономистов из школы виргинской политической экономии (ВПЭ), которые впоследствии довольно радикально разошлись с более поздними чикагскими трактовками поведения групп интересов и его общественных результатов.

**Чикагский анализ: подход Стиглера—Пелцмана.** До Стиглера в теории регулирования сложились две основных его трактовки. Одна из них называется «нормативный анализ как позитивная теория» (НАПТ). Это — частный случай теории «общественного интереса». НАПТ «использует нормативный анализ с тем, чтобы создать позитивную теорию путем утверждения, что регулирование поставляется в ответ на общественный спрос на коррекцию провалов рынка или коррекцию сильно несправедливых практик (например, ценовой дискриминации или получения фирмами случайных прибылей по причине изменений некоторых условий для отрасли)» (Viscusi, Vernon, Harrington, 1998, p. 325).

Чикагская школа поставила такое понимание природы регулирования под сомнение. В 1974 г. Ричард Познер сделал следующий вывод: «Около пятнадцати лет теоретических и эмпирических исследований, проведенных многими экономистами, показали, что регулирование не коррелируется позитивно с на-

личием внешней экономии или внешних ущербов, а также монополистических рыночных структур» (Posner, 1974, p. 357).

Чикагская теория групповых интересов в регулировании выросла из исследований в сфере электроэнергетики. Еще в 1962 г. Стиглер вместе с Клэиром Фридландом (Stigler, Friedland, 1962) стал искать ответ на вопрос о том, действительно ли оно служит общественным интересам? Эмпирические отраслевые исследования нередко показывали, что регулирование осуществляется в пользу регулируемого производителя (отрасли). Так появилась «теория захвата»<sup>1</sup>.

Эта теория связывает источник спроса с самой регулируемой отраслью. При этом регулируемая отрасль, а не потребители, оказывается конечным бенефициарием регулирования (Jordan, 1972).

Некоторые отрасли, особенно с большим числом производителей, сталкиваются с серьезной проблемой «безбилетника» в своих попытках регулировать конкуренцию частным образом. Для защиты или увеличения прибылей необходимо воздвигнуть барьеры для входа и вести плотный мониторинг за вероятными обманщиками внутри картеля. Энергичное регулирование со стороны правительства может преодолеть олсоновскую проблему «безбилетника» и одновременно замаскировать эгоистическую природу такого регулирования. Правительство здесь, таким образом, просто поставщик услуг по регулированию.

В то же время не только НАПТ, но и «теория захвата» оказались далеко не всегда способными объяснить практику. Так, например, очевидно, что длинный перечень мер по регулированию не поддерживался отраслями и приводил к снижению получаемых в них прибылей (особенно в результате регулирования в таких сферах, как экология, продуктовая безопасность, трудовые отношения). Также с помощью этой теории нелегко было объяснить, почему сначала некоторые отрасли вошли в число регулируемых, а потом в них же проводились меры по дерегулированию.

В итоге стало ясно, что регулирование не только не связано обязательно с провалами рынка (вопреки НАПТ), но и далеко не всегда проводится в пользу производителей (вопреки «теории захвата»). В зависимости от регулируемой отрасли благосостояние весьма различных групп интересов повышается с помощью регулирования. Все это требовало объяснения.

Прорыв в этом направлении был заложен в знаменитой статье Стиглера «Экономическая теория регулирования» (Stigler, 1971). Ее ценность заключалась не столько в содержащихся в ней предсказаниях (они более отвечали «теории захвата»), сколько в подходе к проблеме. Возникал вопрос: почему имеет место регулирование в той или иной отрасли? В отличие от НАПТ и даже «теории захвата» Стиглер выдвинул ряд предположений, исходя из которых смог сделать предсказания о том, какая из отраслей будет регулируемой и каковой будет форма этого регулирования.

Изначальная предпосылка анализа Стиглера заключается в том, что главным ресурсом государства является право на насилие. Группа интересов, которая сможет убедить государство использовать это право к ее выгоде, увеличивает собственное благосостояние. Следуя традиционной предпосылке о рациональности агентов, действующих ради максимизации дохода, он выдвинул гипотезу, что регулирование поставляется в ответ на спрос со стороны групп интересов. Регулирование — это инструмент, с помощью которого государство перераспределяет богатство от других групп общества в пользу данной группы интересов.

<sup>1</sup> По контрасту с НАПТ теория захвата утверждает, что либо регулирование поставляется в обмен на отраслевой спрос на регулирование (другими словами, законодатели захватываются отраслью) или регулирующее агентство подпадает под контроль отрасли с течением времени (другими словами, регулировщики захватываются отраслью) (Viscusi, Vernon, Harrington, 1998, p. 327).

Стиглер не ограничился этим выводом. Он рассматривал различные факторы, которые определяют, какая из групп интересов возьмет под свой контроль регулирование. Позже Сэм Пелцман формализовал анализ Стиглера (Pelzman, 1976). Попутно заметим, что тот и другой в своих статьях опираются на «Логичку коллективных действий» Олсона.

В концепции Стиглера—Пелцмана можно выделить три принципиальных момента. Во-первых, регулирующее законодательство перераспределяет благосостояние. Оно может делать еще и другие вещи, но главным детерминантом формы регулирования является именно способ, каким оно перераспределяет благосостояние среди членов общества. Во-вторых, поведение законодателей движимо их желанием остаться во власти, которое подразумевает, что законодательство создается в целях политической поддержки. В-третьих, группы интересов конкурируют между собой, предлагая поддержку политикам в обмен на благоприятствующее им законодательство.

Общим результатом является то, что регулирование с большей долей вероятности благосклонно к тем группам интересов, которые лучше организованы (поскольку они более эффективны в деле предоставления политической поддержки) и больше выигрывают от него (поскольку тогда они готовы инвестировать больше ресурсов в приобретение политической поддержки).

В модели Стиглера—Пелцмана индивиды, контролирующие политику регулирования (предположительно законодатели), выбирают регулирующие меры так, чтобы максимизировать свою политическую поддержку, необходимую для переизбрания. В этом своем выборе законодатели (регулирующие) решают, на группу какой величины выпадут выгоды от регулирования и какой «выигрыш» следует ей выделить. Например, законодатель, принимая решение о регулируемых ценах, должен думать, какие потребители выиграют (для кого цены окажутся ниже издержек), какие — проиграют (для кого цены окажутся выше издержек) и сколько получают фирмы (в виде уровня прибыли).

Пелцман построил модель, сосредоточенную на регулировании цены и входа в отрасль. Законодатель выбирает цену таким образом, чтобы максимизировать политическую поддержку. Пусть функция политической поддержки представлена как  $M(P, \pi)$ , где  $P$  — цена, а  $\pi$  — отраслевая прибыль.  $M(P, \pi)$  допускается убывающей по цене, поскольку потребители увеличивают свою политическую оппозиционность по мере роста цены. При этом же фирмы наращивают прибыли и усиливают политическую поддержку.

Прибыль зависит от цены, поэтому  $\pi(P)$  определяется как функция прибыли. В частности,  $\pi(P)$  возрастает для всех цен ниже, чем  $P^m$  (монопольная цена) и убывает для всех цен выше  $P^m$ . Эта функция представлена на рис. 2. Заметим, что если законодатель повышает цену при  $P < P^m$ , то он тем самым усиливает оппозицию потребителей, поскольку  $M(P, \pi)$  убывает по мере роста  $P$ , но зато одновременно он усиливает поддержку отрасли, поскольку  $\pi(P)$  увеличивается по мере роста  $P$  и  $M(P, \pi)$  также растет в силу роста  $\pi$  (скажем, поддержка избирателей, относящихся к отраслевой группе интересов).

Определим цену, которая максимизирует функцию политической поддержки  $M(P, \pi)$ , где  $\pi = \pi(P)$ . Для этого поместим на рис. 2 кривые безразличия законодателя. Кривая  $M_1$  представляет все комбинации цены и прибыли, которые дают уровень политической поддержки, равный  $M_1$ . Заметим, что наклон этой кривой положительный. Это означает, что чем выше цена (следовательно, чем меньше поддержка потребителя), тем прибыль должна быть выше (что увеличивает поддержку отрасли), чтобы был обеспечен тот же общий уровень политической поддержки.

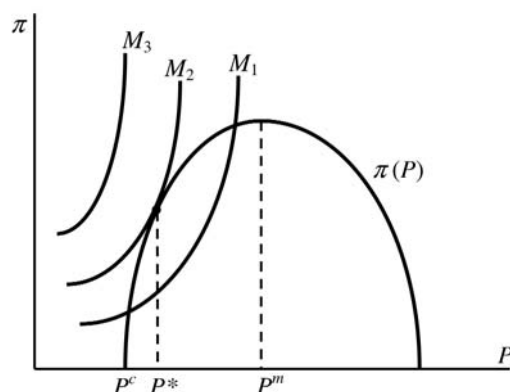


Рис. 2. Оптимальная политика регулирования по Пелцману

Поскольку  $M(P, \pi)$  убывает по мере роста  $P$  и растет по мере роста  $\pi$ , то политическая поддержка увеличивается в направлении справа налево, так что  $M_3 > M_2 > M_1$ . Оптимальная цена для законодателя, обозначенная как  $P^*$ , та, что обеспечивает наивысший уровень политической поддержки при ограничении, что прибыль равна  $\pi(P)$ . Видно, что  $P^*$  находится между конкурентной ценой  $P^c$  и монопольной ценой  $P^m$ , при которой максимизируется прибыль в отрасли. Таким образом, Пелцман пришел к выводу, что законодатель не установит цену на уровне, максимизирующем отраслевую прибыль (очевидно, что этот вывод противоречил «теории захвата»).

Описанное свойство оптимальной регулируемой цены приводит и к важному заключению о том, какие отрасли с большей вероятностью более всего выиграют от регулирования. Если отраслевая равновесная цена при отсутствии регулирования близка к той, что сложится при его наличии, т. е.  $P^*$ , то регулирование маловероятно. Группа интересов, которая выиграла бы от регулирования, не ожидала бы выиграть много, поскольку цена почти не изменится. Следовательно, не будет смысла инвестировать ресурсы в то, чтобы отрасль стала регулируемой.

Поскольку регулируемая цена находится в диапазоне от  $P^c$  до  $P^m$ , то отрасли, с наибольшей вероятностью подверженные регулированию, относятся либо к близким к конкурентным (таким, где нерегулируемая равновесная цена близка к  $P^c$ ), либо к близким к монополизированным (таким, где нерегулируемая равновесная цена близка к  $P^m$ ). В обоих случаях группа интересов значительно выиграет от регулирования. Фирмы выиграют в случае конкурентной отрасли, потребители — в случае монополизированной.

**Беккер: конкуренция групп давления и политическое равновесие.** Если Стиглер и Пелцман моделировали регулирование как политику, базирующуюся на таком выборе ее параметров (например, регулируемой цены), который максимизирует политическую поддержку, то Гэри Беккер сфокусировал все свое внимание на конкуренции между группами интересов<sup>1</sup>. Роль законодателей как регулировщиков он сводит лишь к передаче влияния активных групп. С экономической теорией регулирования его подход роднит только то, что он допускает использование регулирования для увеличения благосостояния наиболее влиятельных групп интересов.

<sup>1</sup> Основной работой Беккера по этой проблеме является статья «Теория конкуренции среди групп давления за политическое влияние» (Becker, 1983). На русский язык переведена краткая версия данной статьи (Беккер, 2003, с. 353—380).



Для представления концепции Беккера допустим, что существуют лишь две группы интересов — 1 и 2. Любая из них может повысить свое благосостояние путем влияния на политику регулирования. Трансферт, который получает группа 1, зависит как от оказываемого ею давления на законодателей и регулировщиков (обозначенного как  $p_1$ ), так и от давления, оказываемого группой 2 (обозначенного как  $p_2$ ). Сила давления определяется количеством участников в группе и величиной используемых ресурсов. Более сильное давление группы 1, так же как менее сильное давление группы 2, подразумевает, что группа 1 имеет большее влияние на политический процесс. Это большее влияние выражается в получении группой 1 большего трансферта.

В частности, если  $T$  представляет собой увеличение благосостояния группы 1 вследствие регулирования, то тогда  $T = I(p_1, p_2)$ , где  $I(p_1, p_2)$  определяется как функция влияния. Предполагается, что  $I(p_1, p_2)$  — возрастающая функция по давлению группы 1 и убывающая — по давлению группы 2. С тем чтобы передать благосостояние в размере  $T$  группе 1, предполагается, что благосостояние группы 2 должно быть снижено на  $(1 + x)T$ , где  $x \geq 0$ . Когда  $x > 0$ , больше благосостояния забирается у группы 2, чем передается его группе 1. Это «исчезающее» благосостояние измеряется как  $xT$  и представляет собой его потерю от регулирования.

Важной характеристикой модели Беккера является тот факт, что в ней совокупное влияние — фиксированная величина. Отсюда то, что важно для определения объема регулирующей деятельности (измеряемой передаваемым благосостоянием), — это влияние одной группы относительно влияния другой. Каждая группа выбирает уровень давления так, чтобы максимизировать собственное благосостояние с учетом уровня давления, выбранного другой группой. Поскольку большее давление поглощает и большие ресурсы группы, то каждая группа не будет стремиться оказывать слишком большое давление. С другой стороны, чем меньшее давление оказывает группа, тем больше давление другой группы. Следовательно, при снижении  $p_1$  относительно давление группы 1 падает так, что получаемый ею трансферт будет меньше.

Принимая во внимание выгоды и издержки давления, можно вывести оптимальное значение  $p_1$ , принимая значение  $p_2$  как данное. Оптимальный уровень давления для группы 1 обозначается как  $\varphi_1(p_2)$ , и он нанесен на рис. 3.  $\varphi_1(p_2)$  определяется как «наилучшая функция ответа» группы 1, поскольку она говорит группе 1, какой уровень давления лучший (в форме ее собственного благосостояния) в ответ на уровень давления группы 2. Например, если группа 2, как ожидается, окажет уровень давления  $\hat{p}_2$ , то тогда оптимальный ответ группы 1 —  $\varphi_1(\hat{p}_2)$ , который обозначен как  $\hat{p}_1$ . Поскольку чем большее давление оказывает группа 2, тем меньше давление группы 1, то последняя находит оптимальным прикладывать больше давления с тем, чтобы компенсировать большее давление группы 2. Это подразумевает, что  $\varphi_1(p_2)$  увеличивается по  $p_2$ , как это и показано на рис. 3.

Политическое равновесие определяется как такая пара уровней давления, при которой ни одна из групп не имеет стимулов изменить свое решение. Другими словами, пара уровней давления  $(p_1, p_2)$  есть *политическое равновесие*, если данная группа 2 оказывает давление  $p_2^*$ ,  $p_1^*$ , которое максимизирует благосостояние группы 1, и данная группа 1 оказывает давление  $p_1^*$ ,  $p_2^*$ , которое максимизирует благосостояние группы 2. Политическое равновесие тогда определяется пересечением двух функций наилучшего ответа —  $\varphi_1(p_2)$  и  $\varphi_2(p_1)$ , поскольку в точке этого пересечения обе группы интересов одновременно оказывают оп-

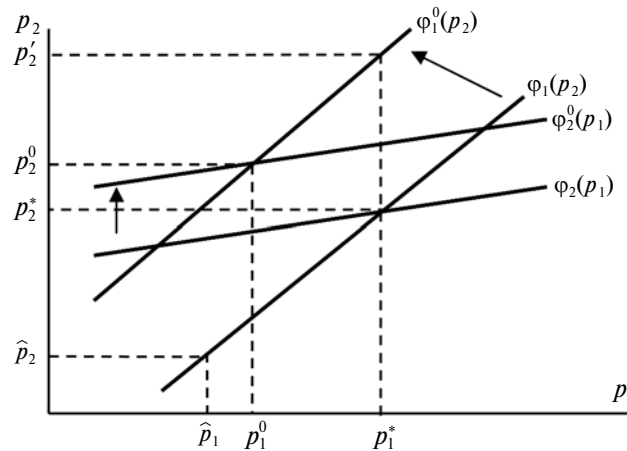


Рис. 3. Политическое равновесие: модель Беккера

тимальный уровень давления. Политическое равновесие представлено парой  $(p_1^*, p_2^*)$ .

В политическом равновесии обе группы интересов инвестируют в оказание давления с тем, чтобы влиять на политический процесс. Оптимальное для каждой группы давление в очень большой степени зависит от уровня давления, оказываемого другой группой, поскольку то, что определяет политику регулирования, так это *относительное* влияние. Как результат, проблема «безбилетника», внутренне присущая всем группам, становится не столь важной, как полагали раньше. Поскольку все группы подвержены этой проблеме, имеет значение лишь *относительная* сила эффектов «безбилетника». Когда «безбилетничество» обладает меньшей силой в группе 1, чем в группе 2 (возможно, в группе 1 меньше участников), то группа 1 будет располагать относительным преимуществом над группой 2. При этом независимо от того, присуще или нет сильное в абсолютном выражении «безбилетничество» для группы 1.

Другим важным свойством равновесия является то, что оно не Парето-оптимально. Обе группы могут инвестировать меньше ресурсов и достичь тот же уровень относительного влияния. Поскольку только оно и имеет значение, политический результат будет тем же самым, но с меньшими затратами для обеих групп. Конкуренция среди групп за влияние посредством политического процесса задействует экономические ресурсы ради получения трансферта, что и приводит к Парето-неэффективному результату. Стоящая за этим результатом логика событий подобна той, что ведет к Парето-неэффективности в модели олигополии Курно.

Из политического равновесия можно вывести некоторые свойства регулирования. Одним из важных результатов является то, что если предельные чистые потери от регулирования ( $x$ ) возрастают, то масштабы деятельности по регулированию (измеряемые величиной трансферта —  $T$ ) сокращаются. Увеличение предельной чистой потери означает, что группа 2 несет большие потери при любой данной величине трансферта, получаемого группой 1. Большие потенциальные потери толкают группу 2 к оказанию большого давления при каждом данном ожидаемом уровне давления группы 1.

Влияние повышения  $x$  на поведение группы 2 представлено сдвигом функции наилучшего ответа из положения  $\varphi_2(p_1)$  в положение  $\varphi_2^0(p_1)$  (рис. 3). Например, если от группы 1 ожидается применение давления в объеме  $p_1^*$ , то тогда группа 2 выбирает уровень давления  $p_2'$ , а не  $p_2^*$ , поскольку теперь выпадающие на нее потери благосостояния выше для любого данного значения  $T$  (по причине более высокой величины  $x$ ).

Большее значение  $x$  также подразумевает, что группа 1 получит меньший размер трансферта относительно каждой данной величины налога на группу 2. Поскольку группа 1 имеет меньше стимулов инвестировать ресурсы в увеличение регулирующей деятельности, она окажет и меньшее давление. Это представлено сдвигом ее функции наилучшего ответа из положения  $\varphi_1(p_2)$  в положение  $\varphi_1^0(p_2)$  в ответ на увеличение предельных чистых потерь от регулирования. В результате устанавливается новое политическое равновесие  $(p_1^0, p_2^0)$ , которое предполагает большее давление со стороны группы 2, так как  $p_2^0 > p_2^*$  и меньшее давление группы 1, так как  $p_1^0 > p_1^*$ . Поскольку размер трансферта ( $T$ ) равен  $I(p_1, p_2)$ , а  $I(p_1, p_2)$  увеличивается по  $p_1$  и уменьшается по  $p_2$ , то отсюда следует, что  $I(p_1^0, p_2^0) < I(p_1^*, p_2^*)$ . Измеряемая величиной трансферта регулирующая деятельность сокращена по причине увеличения связанных с нею предельных чистых потерь.

Важным следствием этого результата является то, что увеличивающая благосостояние политика регулирования может осуществиться с большей вероятностью, чем та, которая не приводит к этому увеличению. Предположим, что отрасль  $A$  — естественная монополия, а отрасль  $B$  — конкурентная. При прочих равных условиях чистые потери от регулирования у отрасли  $B$  выше, чем у отрасли  $A$ , поскольку отрасль  $B$  уже достигла оптимума благосостояния или близка к нему, тогда как отрасль  $A$  — нет. Большие чистые предельные потери, связанные с регулированием отрасли  $B$ , означают, что большее давление будет оказываться в пользу введения регулирования в отрасли  $A$ , чем в отрасли  $B$ .

Таким образом, из беккеровского анализа вытекает, что отрасли, характеризующиеся провалами рынка, будут подвержены регулированию с большей вероятностью (так как чистые предельные потери в этом случае в них ниже или даже отсутствуют). Выигрывающие группы обладают большим потенциалом для получения выгод, так что они будут оказывать и большее давление. Группы, которым регулирование наносит ущерб, не пострадают в такой степени, в какой выиграют группы-бенефициарии, поэтому первые будут оказывать меньшее давление, направленное против введения регулирования.

В противоположность модели Стиглера—Пелцмана модель Беккера представляет некоторое обоснование для НАПТ. Там, где наблюдаются провалы рынка, присутствуют потенциальные выигрыши от регулирования. В результате наблюдается относительно сильное давление в пользу регулирования в отраслях с рыночными провалами.

В то же время модель Беккера в отличие от НАПТ вовсе не утверждает, что регулирование имеет место *только* там, где наблюдаются провалы рынка. То, что определяет регулирующую деятельность, так это относительное влияние групп интересов и это влияние зависит не только от воздействия регулирования на благосостояние, но также от относительной эффективности групп интересов, оказывающих давление на законодателей и регулировщиков.

**Чикагская школа: подводя итоги.** Для начала попытаемся суммировать важнейшие результаты, вытекающие из чикагского подхода к группам интересов и регулированию.

Во-первых, в нем (на основе концепции Олсона) выявлена тенденция организации регулирования к выгоде относительно малых групп с сильными предпочтениями в пользу регулирования за счет относительно больших со слабыми предпочтениями в пользу регулирования. Отсюда следует, что во многих случаях (но в отличие от «теории захвата» не во всех) регулирование благоприятствует производителям.

Во-вторых, даже если регулирование проводится в интересах производителей, политика (в особенности, ценовая) не будет осуществляться так, чтобы максимизировать отраслевую прибыль. По причине ограничивающего влияния

потребительских групп интересов цена будет устанавливаться ниже максимизирующего прибыль уровня.

В-третьих, регулирование наиболее вероятно в относительно конкурентных или в относительно монополизированных отраслях, поскольку именно в них регулирование будет иметь наибольшее воздействие на благосостояние групп.

И, наконец, в четвертых, наличие провалов рынка делает регулирование более вероятным, поскольку выигрыш для некоторых групп интересов велик относительно потерь других групп интересов. Вследствие этого при прочих равных условиях первые будут иметь больше влияния на законодательный процесс.

Важной общей предпосылкой как в модели Стиглера—Пелцмана, так и в модели Беккера является утверждение, что группы интересов непосредственно влияют на политику регулирования. Однако на самом деле в процессе регулирования участвует много акторов. Избиратели и группы интересов определяют, кто будет законодателем; законодатели формируют регулирующие нормы (во взаимодействии с руководителями исполнительной власти), а регулировщики (исполнители законов) влияют на реальную проводимую политику.

Для того чтобы группы интересов имели существенное влияние на политику регулирования, они, во-первых, должны оказывать сильное воздействие на результаты выборов. Во-вторых, законодатели должны быть сильно ограничены угрозой потерять поддержку групп интересов, которая привела их во власть (и которая, предположительно, понадобится для переизбрания). В-третьих, регулировщики должны быть под эффективным контролем законодателей, с тем чтобы проводимая политика не отклонялась от задуманной.

В связи с этим критика чикагской школы и экономической теории регулирования сосредоточена на том, что они упускают принципиально важные моменты регулирующего процесса исходя из того, что группы интересов полностью контролируют законодателей, а законодатели — регулировщиков. Критики указывают на то, что «законодатели — не марионетки групп интересов, а регулировщики — не марионетки законодателей» (Viscusi, Vernon, Harrington, p. 339).

Законодатели, конечно, заботятся о том, чтобы быть переизбранными (и, таким образом, должны как-то удовлетворять поставившие их у власти группы интересов), но в то же время они заботятся и о других вещах. Подобно избирателям законодатели имеют собственные предпочтения по тем или иным вопросам, даже если они прямо ими и не руководствуются. К таким «собственным предпочтениям» некоторые авторы относят идеологию (Kalt, Zupan, 1984). Поскольку группы интересов не могут идеально контролировать или полностью отслеживать деятельность законодателей, то можно ожидать, что законодатели будут периодически уклоняться от своих обязательств перед группами интересов и вместо этого следовать собственной идеологии (которая может как быть, так и не быть в конфликте с желаниями этих групп).

Что же касается воплощающих политику законодателей регулировщиков, то их трудно контролировать по той причине, что они имеют доступ к недоступной законодателям информации, а также потому, что от законодателей требуются очень большие затраты на то, чтобы разработать новое законодательство и изменить политику регулирования. Как результат, регулировщики имеют значительную степень свободы в проведении политики<sup>1</sup>. Чикагская же теория отводит довольно пассивную роль регулирующим агентствам, даже когда те оказываются перед лицом значительных возможностей улучшить свое положение.

<sup>1</sup> Развернутый анализ природы и последствий лучшей информированности регулировщиков по сравнению с законодателями был дан в статье Пабло Спиллера (Spiller, 1990) и книге Жан-Жака Лаффонта и Жана Тироля (Laffont, Tirole, 1993).

### Группы интересов в воззрениях виргинской школы

Представители ВПЭ преимущественно придерживаются стиглеровской методологии. В то же время можно сказать, что, хотя их концепции и уходят своими корнями в чикагскую теорию групп интересов, но при этом они значительно отличаются от нее.

Для ВПЭ государство — это не институт, который создает общественное благосостояние посредством производства общественных благ и преодоления экстерналий. Вместо этого политическая система обеспечивает квази-рыночное устройство для посредничества в передаче богатства и вымогательстве рент. Так, например, глава 3 книги Роберта МакКормика и Роберта Толлисона «Политики, законодательство и экономика» (McCormick, Tollison, 1981) озаглавлена «Спрос и предложение трансфертов богатства». Они моделируют легислатуру как большую «брокерскую фирму» и «зарплатный картель», сфокусированную на таких проблемах, как компенсации государственным служащим, их побочные заработки и конкуренция за лидирующие позиции партии в качестве объяснений законодательной активности.

Смыслом деятельности групп интересов согласно виргинской школе является поиск ренты. Поскольку теория поиска ренты и ряд ее конкретных приложений рассматриваются нами в следующей главе, то здесь в качестве примера можно представить типичную для нее трактовку регулировщиков в качестве особой группы интересов, стремящейся захватить трансферт (Crain, McCormick, 1990, p. 287—304). Таким образом, Марк Крэйн и Роберт МакКормик преодолевают ограниченность модели Пелцмана, поскольку регулировщики (принимающие политические решения о регулировании) у них действуют не только в целях избрания или переизбрания. В их модель также включаются взятки и конфликт интересов как важные факторы, определяющие процесс принятия решений регулировщиками.

В модели Крэйна—МакКормика представлены три гомогенные группы: производители, потребители и регулировщики. Все они ищут выгод и стремятся избежать потерь от регулирования. Регулировщики обеспечивают эти выгоды и потери путем установления цен и величин налога (ежели таковой имеется) наряду с контролем за входом в отрасль. Каждый индивид в этих группах представляется максимизатором собственного благосостояния и каждый использует политический процесс для достижения этой цели.

Проблема выбора сформулирована с позиции регулировщика, чье богатство зависит как от выборов, так и от не связанных с выборами выплат. Регулировщик стремится максимизировать:

$$W = W(M, T), \quad (1)$$

где  $W$  — богатство регулировщика;  $M$  — величина электорального большинства;  $T$  — все затраты, легальные или нелегальные, которые в широком определении включают налоги, взятки, взносы в избирательные кампании, и прочие разновидности затрат, которые могут быть возложены на регулируемые отрасли.

При этом  $W_M > 0$  и  $W_T > 0$ <sup>1</sup>.

$M$  — это генерирующая большинство голосов функция, которая зависит от трех факторов: поддержки потребителей, поддержки производителей и получения взяток или нелегальных вкладов. Функция определяется как:

<sup>1</sup> Нижний индекс обозначает частную производную.

$$M = M(P, R, T), \quad (2)$$

где  $P$  — регулируемая цена производителя;  $R$  — очищенный от налогов доход производителя.

Более низкие цены означают большую поддержку на выборах со стороны потребителей, в то время как более высокие прибыли означают большую электоральную поддержку со стороны производителей, так что  $M_P < 0$ ,  $M_R > 0$ . Также допускается убывающая предельная норма замещения между этими видами электоральной поддержки.

Знак  $M_T$  определяется не столь просто, так как он зависит от конкретного типа затрат. Если регулировщик вменяет затраты в виде взяток или нелегальных взносов, то допускается, что избиратели отталкиваются и вероятность избрания снижается (либо вероятность потери поста увеличивается), так что  $M_T < 0$ .

Что же касается легальных платежей, то они не меняют электоральную перспективу политика. Там, где  $T$  представляет уплачиваемые в общий фонд налоги, возможны два варианта. Если избиратели осознают, что налоги увеличивают размер бюро (в данном случае — регулирующей организации) и зарплат ее служащих, то тогда налогообложение отрасли предстает как издержки для массы налогоплательщиков и  $M_T < 0$ . И, наоборот, когда регулировщики заменяют индивидуальные налоги избирателей налогами на отрасль, тогда электоральные перспективы политика возрастают, т. е.  $M_T > 0$ .

Размер налогов и взяток определяется границей прибыли в отдельной отрасли. Экзогенный спрос и затраты в отрасли в сочетании с чистыми доходами производителей накладывают ограничение на величину потенциальных налогов, которое представлено как:

$$R = \pi - T. \quad (3)$$

Доходы производителей — это отраслевые прибыли ( $\pi$ ) за вычетом налогов, взяток и взносов ( $T$ ). Это означает, что изменения прибыли при неизменных доходах производителей будут иметь положительное влияние на потенциальную налоговую базу, в то время как рост доходов производителей при неизменных прибылях будет негативно сказываться на  $T$ .

Функция не облагаемой налогами прибыли задана спросом и издержками:

$$\pi = \pi(P, C), \quad (4)$$

где  $C$  — операционные издержки (не включающие все входящие в  $T$  затраты).

Делается стандартное предположение о том, что  $\pi_P \leq 0$ ,  $\pi_{PP} < 0$ ,  $\pi_C < 0$ .

Ограничения, наложенные уравнениями (3) и (4), имеют ряд последствий. Во-первых, движение вдоль любой функции прибыли по причине изменения цен есть замена поддержки потребителей на поддержку производителей. Эти изменения цен, подобные тем, что имеют место в пелцмановской модели, вызывают изменения прибылей, которые затем должны быть разделены между  $R$  (доходами производителей) и  $T$  (выгодами регулировщика). Во-вторых, при любой выбранной цене имеет место разделение прибыли между отраслью ( $R$ ) и регулировщиком ( $T$ ). Регулировщик также сталкивается с выбором между прямой финансовой поддержкой своего бюро и политической поддержкой со стороны производителей.

Проведенная аналогия между взятками и налогами значительно упрощает анализ. Взятки можно рассматривать как приватизированную налоговую систему. Единственное различие между налогами и взятками заключается в том, что так как взятки (а также некоторые взносы) нелегальны, то снижается вероят-

ность обретения или сохранения поста регулировщиком (они требуют более высоких затрат с его стороны).

Различие между конфликтами интересов и налогами или взятками заключается просто в том, что конфликты интересов (или «вращающиеся двери»)<sup>1</sup> аналогичны договоренности о разделе прибылей между производителями и регулировщиками и как таковые не увеличивают расходы производителей. Тогда как взятки и налоги при прочих равных условиях снизят общий уровень доходов производителей. В свою очередь, это снизит электоральную поддержку со стороны производителей.

Таким образом, регулировщик сталкивается с границей возможных прибылей для различных отраслей, и его проблема выбора заключается в том, чтобы расположить эти возможности получения прибыли между организацией электоральной поддержки большинством и прямыми денежными выгодами в форме налогов, взяток, взносов в избирательные кампании или конфликтами интересов.

Функция благосостояния регулировщика образуется путем подстановки уравнений (2)—(4) в уравнение (1):

$$W = W\{M[P, \pi(P, C) - T, T], T\}. \quad (5)$$

Принимающий решение максимизирует  $W$ , контролируя цены и выбирая налог. Условие первого порядка для максимума благосостояния по  $P$  и по  $T$ :

$$W_M(M_P + M_R \cdot \pi_P) = 0 \quad (6)$$

и

$$W_M(-M_R + M_T) + W_T = 0. \quad (7)$$

Уравнение (6) показывает изменения в благосостоянии регулировщика по мере того, как он продвигается вдоль границы прибыли путем изменения цены, в то время как уравнение (7) показывает влияние на благосостояние изменения налога для некоей конкретной точки на границы прибыли (при постоянной регулируемой цене). В сущности (7) измеряет чистое бремя налога для производителей в том плане, что увеличения в поступлениях регулировщику сдвигает функцию прибыли производителей ниже границы прибыли в каждой точке.

Далее Крэйн и МакКормик рассматривают три случая. В первом в качестве единственной цели регулировщика выступает избрание или переизбрание (как в модели Пелцмана). При исключении возможности взяточничества, налогообложения и конфликта интересов все прибыли остаются у производителей в качестве их дохода. Тогда при отсутствии налогов уравнение (6) дает следующее решение

$$\pi_P = [W_M \cdot (-M_P)]/[W_M \cdot (M_R)]. \quad (8)$$

Поскольку  $(-M_P)$  и  $M_R$  — оба положительны, важным выводом, который вытекает из принятого допущения о максимизации, является то, что  $\pi_P > 0$ . Это, как и в модели Пелцмана, означает, что политическое равновесие не даст цену, которая максимизирует доход (в данном случае — прибыль) производителя. Абсолютное же следование в русле интересов производителя ( $\pi_P = 0$ ) может здесь иметь место только тогда, когда полностью отсутствует оппозиция повышению

<sup>1</sup> «Вращающиеся двери» — сопровождающаяся конфликтом интересов ситуация, когда индивид переходит на работу в частный сектор из регулирующего агентства (или законодательства), и наоборот. Фирмы могут обеспечивать регулировщикам занятость после окончания службы или провала на выборах, что снижает их непредвзятость и зависимость от избирателей.

цены со стороны потребителей ( $M_p = 0$ ). Если же  $W_M = 0$  (избрание или переизбрание не ценится регулировщиком), то исход не определен, что согласно Крэйну и МакКормику свидетельствует об ограниченности принятой предпосылки о целевой функции регулировщика.

Второй случай предполагает дополнение электоральной цели регулировщика конфликтом интересов в системе «вращающихся дверей». Теперь принимающий решения регулировщик — член регулируемой группы, так что его благосостояния прямо зависит от  $\pi$ . При этом в целях упрощения допускается, что отсутствуют исходящие от государства издержки (налоги, взятки, взносы в избирательные кампании). Это означает, что уравнение (1) сводится к  $W = W(M, \pi)$ .

Регулировщик предпочитает большее число голосов и одновременно он является членом (действующим или будущим) регулируемой группы производителей, причем его членство в ней не накладывает на нее никаких затрат. Решение в этом случае

$$\pi_p = [W_M \cdot (-M_p)] / [W_M \cdot M_R + W_\pi], \quad (9)$$

где  $W_\pi$  — степень конфликта интересов, поскольку это не что иное, как доля регулировщика в доходе группы производителей.

Знак  $\pi_p$  в равенстве (9) зависит от значений  $W_M$ ,  $(-M_p)$ ,  $M_R$  и  $W_M$ , которые, очевидно, положительны. Это означает, что даже регулировщик, который имеет долю в прибылях регулируемой им группы, выбирает максимизирующую его благосостояние цену ниже уровня, максимизирующего прибыль производителей.

Сравнивая уравнения (9) и (8), можно заметить, что в (9) для данных значений  $W_M$ ,  $M_R$  и  $M_p$ ,  $\pi_p$  будет меньше, регулируемые цены выше и доход производителей больше. В сущности, конфликт интересов (потенциальное участие в прибылях) повысил для регулировщика цену учета интересов оппозиции потребителей (в том смысле, что их учет обходится ему теперь дороже).

В отличие от равенства (8) теперь  $W_M = 0$ , то  $\pi_p = 0$ , что означает максимизацию прибылей производителей в том случае, когда регулировщик не стремится к переизбранию. Отсюда следует, что «хромые утки» в качестве регулировщиков являются более привлекательными объектами для предложений о разделе прибылей со стороны групп производителей.

Таким образом, рассматриваемые авторы приходят к заключению, что при наличии конфликта интересов, чем менее важной целью для благосостояния регулировщиков становится забота о получении поддержки большинства избирателей, тем ближе регулируемая цена подходит к максимизирующему прибыли уровню.

Третий случай касается влияния налогов, взносов в избирательные кампании и взяток. Тут предполагается, что регулировщик в обмен на более высокие цены может увеличить свое благосостояние либо косвенно посредством налогообложения (и, как следствие, расширения бюджета), либо прямо через получение взносов на избирательную кампанию или взяток. Для упрощения исключается конфликт интересов. Тогда комбинация уравнений (6) и (7) позволяет определить оптимальное решение регулировщика как:

$$\pi_p = [W_M \cdot (-M_p)] / [W_M \cdot M_T + W_T]. \quad (10)$$

В случае взяток, но также и нелегальных взносов в избирательные кампании,  $M_T$  может быть больше, чем просто в случае налогов. Могут также быть случаи, когда все налоговые доходы зачисляются в казну или когда взносы на избирательные кампании легальны, чему отвечает  $M_T = 0$  или, возможно, даже поло-



жительное  $M_T$ . Тогда избиратели будут поддерживать такое решение в части регулирования, когда все ренты изымаются через налоги, которые снизят или заменят их собственные налоговые обязательства. В результате политически слабые группы могут стать объектами «извращенного» регулирования. Путем картelizации отрасли цена подымается выше предельных затрат и создается рента регулировщика, которая затем изымается через налоги, обеспечивающие государство или самих регулировщиков дополнительным доходом. Наихудшее положение с регулированием при этом будет там, где потребители продукции отрасли не способны по тем или иным причинам к политическим действиям.

Стоит обратить внимание на то, что когда либо  $W_M = 0$ , либо  $M_P = 0$  (иначе говоря, когда регулировщики не заботятся об избрании/переизбрании или когда потребители не влияют на выборы), то будет установлена максимизирующая прибыль цена. В первом случае ( $W_M = 0$ ) все прибыли будут изъяты через взятки, взносы или налоги. Во втором ( $M_P = 0$  и  $W_M > 0$ ) прибыли будут разделены на доходы производителей и налоговые поступления. Особый интерес представляет ситуация, когда  $W_M = 0$ . Поскольку все монопольные ренты изымаются через налоги, то отсутствует лоббирование за получение монопольных привилегий. Регулировщики здесь, как указывалось ранее, выбирают политически слабую отрасль, с тем чтобы ее регулировать, картелизировать и подвергнуть налогообложению. Лоббирование может иметь место только со стороны не относящихся к производителям организаций, стремящихся заполучить налоговые доходы.

Крэйн и МакКормик также показали, почему регулировщики, располагающие властью регулировать цены и вход в отрасль, будут стремиться приобрести налоговую власть над регулируемой отраслью. Если налоги и цены устанавливаются независимо, то выигрыш для регулировщика может быть ниже, чем когда они устанавливаются одновременно. Это означает, что при любом данном налоге, если фирме позволено оптимизировать цену, то цена эта в общем случае станет отклоняться от цены, максимизирующей благосостояние регулировщика.

На рис. 4 представлено оптимальное решение с позиции определяющего цену и налоговую ставку регулировщика, где  $p_0$  представляет оптимальную цену

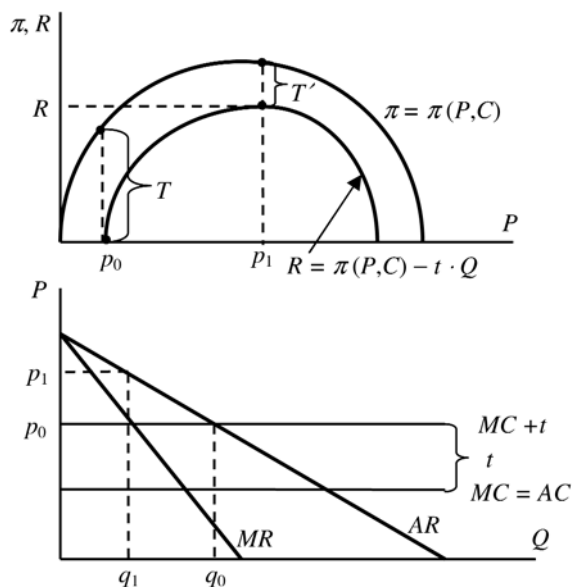


Рис. 4. Оптимум производителя и регулировщика

регулирующего, а  $t$  — оптимальную налоговую ставку, приносящую максимальное поступление налога ( $T$ ). Сравним это решение с тем, которое будет иметь место, когда регулирующий может только устанавливать налоговую ставку, но не властен над ценой. При ставке  $t$  фирма-монополист или картелизованная отрасль выберет цену  $p_1$ , которая принесет налоговые поступления  $T' < T$  (напомним, что согласно изначально принятым допущениям в них входят не только поступающие в казну налоги, но и взятки вместе с взносами на избирательную кампанию).

Отсюда два независимых актора (скажем, легислатура, определяющая налоговые ставки, и устанавливающее цену регулирующее агентство) должны стремиться к кооперации. Иначе нескоординированное преследование ими своих целевых функций с большой вероятностью приведет к неоптимальному результату.

Приведенная здесь модель Крэйна—МакКормика — лишь одна из целого ряда моделей, которая неплохо показывает отличия подхода к анализу групп интересов ВПЭ от чикагской школы. Беря за основу подход последней (в частности, как мы видели, модель Пелцмана), она выходит за рамки ее узких предположений. Государство в лице регулирующих перестает быть не только пассивным игроком (как это имеет место у Беккера), но и выходит за рамки привычной целевой функции (избрание/переизбрание). Сохраняя ее, оно в лице легислатур и регулирующих агентств становится носителем и ряда других собственных интересов, воплощающихся в ожидаемых выгодах от системы «вращающихся дверей» и взяток.

### Источники

- Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М., 2003.
- Кокиаров А. Дохийский кризис ВТО // Эксперт. 2008. № 31.
- Мюллер Д. Теория общественного выбора — III. М., 2007.
- Олсон М. Возвышение и упадок народов: экономический рост, стагфляция и институциональный склероз. Новосибирск, 1998.
- Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995.
- Словарь по экономике. СПб., 1998.
- Austin-Smith D. Voluntary Pressure Groups // *Economica*. 1981. Vol. 48. Issue 190.
- Becker G. S. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence // *Quarterly Journal of Economics*. 1983. Vol. 98. N 3.
- Crain W. M., McCormick R. E. Regulators as an Interest Group // *The Theory of Public Choice-II*. Eds. J. M. Buchanan, R. D. Tollison. Ann Arbor, 1990. P. 287—304.
- Jordan W. A. Producer Protection, Prior Market Structure and the Effects of Government Regulation // *Journal of Law and Economics*. 1972. Vol. 15. N 1.
- Kalt J. P., Zupan M. A. Capture and Ideology in the Economic Theory of Regulation // *American Economic Review*. 1984. Vol. 74. N 3.
- Laffont J.-J., Tirole J. A Theory of Incentives in Procurement and Regulation. Cambridge, (Mass.), 1993.
- McCormick R., Tollison R. Politicians, Legislators and the Economy. Boston, 1981.
- Mitchell W. C., Munger M. C. Economic Models of Interest Groups: An Introductory Survey // *Public Choice Theory*. Vol. 1. Homo Economicus in the Political Market Place / Ed. by C. K. Rowley. Aldershot, 1993.
- Olson M. The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge (MA), 1965.
- Olson M. The Rise and Decline of the Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. New Haven, 1982.
- Peltzman S. Toward a More General Theory of Regulation // *Journal of Law and Economics*. 1976. Vol. 19. N 2.
- Posner R. A. Theories of Economic Regulation // *Bell Journal of Economic and Management Science*. 1974. Vol. 5. N 2.
- Schattschneider E. E. Politics, Pressures and Tariffs: A Study of Free Private Enterprise in Pressure Politics, as Shown in the 1929—1930 Revision of the Tariff. N.Y., 1935.

---

*Spiller P. T.* Politicians, Interest Groups and Regulators: A Multiple-Principals Agency Theory of Regulation, or «Let Them Be Bribe» // *Journal of Law and Economics*. 1990. Vol. 22. N 1.

*Stigler G. J.* The Theory of Economic Regulation // *Bell Journal of Economics and Management Science*. 1971. Vol. 2. N 1.

*Stigler G., Friedland C.* What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity // *Journal of Law and Economics*. 1962. Vol. 5. N 1.

*Tollison R.* Rent-Seeking: A Survey // *Kyklos*. 1982. Vol. 35. N 4.

*Viscusi W. K., Vernon J. M., Harrington J. E.* Economics of Regulation and Antitrust. 2nd ed. Cambridge (Mass.), 1998.