

ГЛАВА 15

Поиск ренты

Абсолютное зло и опасности представительной власти, как и любой другой формы правления, можно свести к двум источникам: во-первых, общее невежество и неспособность к чему-либо, или, мягче говоря, недостаточные интеллектуальные качества контролирующего органа; во-вторых, опасность оказаться под давлением интересов, не совпадающих с всеобщим благосостоянием общества.

Джон Стюарт Милль

В гл. 12 обсуждалась модель политической конкуренции, в которой политики выбирают политические решения и формируют законодательство с целью получения голосов, а граждане и группы интересов отдают свои голоса. Из предшествующих рассуждений представляется обоснованным считать, что законодательство определяет либо общественные блага с характеристиками, которые адресованы определенным группам избирателей, либо трансферты доходов от одной группы населения к другой. Последние могут выступать в виде лазейки в налоговом законодательстве, приносящей пользу определенной группе при росте средних налоговых ставок, которые компенсируют доходы, потерянные за счет таких лазеек в налоговом законодательстве. Однако доход может перераспределяться от одной группы к другой и более изощренными методами.

Например, правительство может помочь создать, усилить или защитить монопольную позицию какой-либо группы. Действуя так, правительство увеличивает монопольные ренты привилегированных групп за счет покупателей продуктов и услуг этих групп. Монопольные ренты, которые может помочь получить правительство, это приз, к которому стоит стремиться, а стремление к получению таких рент было названо «поиском ренты».

15.1. Теория поиска ренты

Проблема поиска ренты впервые систематично рассматривалась Таллоком (Tullock, 1967с). Сам термин «поиск ренты» впервые был использован для описания данной деятельности Крюгер (Krueger, 1974). На рис. 15.1 изображена линия спроса на монополизированный продукт. Если монополия устанавли-

ливают цену P_m вместо конкурентной цены P_c , то образуется прямоугольник монопольной ренты R , а также треугольник из потери излишка потребителей L из-за выпуска монополизированного продукта. Этот излишек имел бы место в случае совершенной конкуренции, но теряется при монополии.

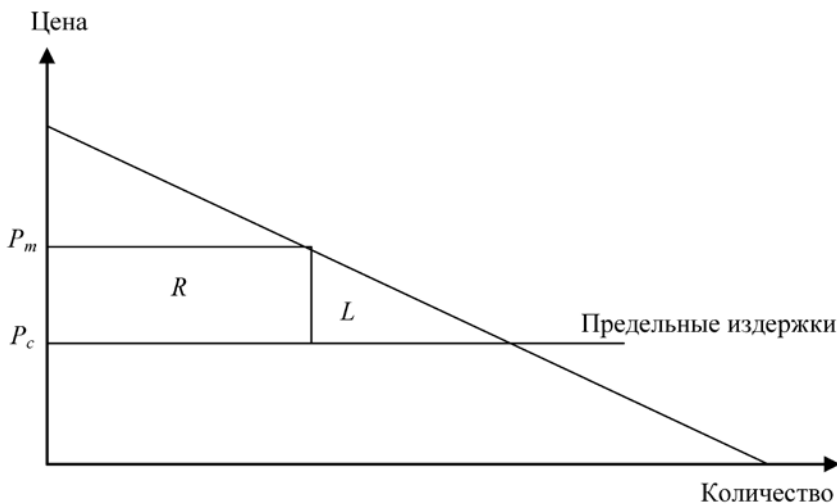


Рис. 15.1. Общественные потери от монополии в случае поиска ренты.

В традиционной трактовке монополии принято считать треугольник L мерой потери эффективности из-за монополии, а R — чистым перераспределением дохода от потребителей монополизированного продукта или услуги к производителям. Представим, что монополия создана и защищается действиями правительства. Например, рассмотрим случай, когда какая-либо авиакомпания получает монопольное право совершать полеты между двумя или более городами. Если бы таких авиакомпаний, способных обеспечивать полеты по одним и тем же маршрутам, в стране было несколько, тогда R , или современная дисконтированная стоимость R , выступала бы в качестве приза для той авиакомпании, которая имела бы больший успех в убеждении правительства даровать монопольное право на данный маршрут именно ей. Если бы авиакомпании могли инвестировать дополнительные ресурсы и увеличивать вероятность получения монопольного права, они бы несомненно поступали так. Первоначальное исследование Таллока (Tullock, 1967c) показало, что эти инвестируемые ресурсы могут составлять общественную потерю от монополии в дополнение к треугольнику благосостояния L .

Дж. Бьюкенен (Buchanan, 1980a, p. 12–14) выделяет три типа расходов по поиску ренты, которые могут быть потерями для общества:

1. Усилия и расходы потенциальных получателей монополии.

2. Усилия правительственных чиновников по привлечению расходов потенциальных получателей и их реакция на эти расходы.

3. Искажения для третьей стороны, вызванные самой монополией или правительством как следствием деятельности по поиску ренты.

Для иллюстрации каждого из этих типов расходов представим, что авиакомпания наняла лоббистов, чтобы подкупить правительственных чиновников, которые распределяют маршруты. Становится известно, что доход правительственного чиновника пополняется за счет взяток и, таким образом, чиновники более низкого уровня инвестируют время на изучение авиаперевозок, чтобы повысить свои шансы получения такой позиции. Наконец, представим, что дополнительные налоговые поступления правительства от создания монополии приводят к конкуренции между другими группами интересов за дотации или налоговые послабления. Лоббистские усилия авиаперевозчиков являются примером первого типа потерь общества. Дополнительные усилия бюрократов, ищущих продвижения, — пример второго типа (предполагается, что они не улучшают процесс распределения маршрутов, что является разумным допущением, когда вознаграждение определяется взятками). Расходы других групп интересов с целью получения генерируемых дополнительных налоговых поступлений являются примером третьего типа потерь общества.

Отметим, что взятка сама по себе не относится к потерям общества. Если бы авиакомпания могла получить монопольную позицию просто путем предложения взятки, и взятка эта была бы совершенно беззатратно передана правительственному чиновнику, распределяющему маршруты, и если бы это было все, что порождала взятка, то тогда она не создавала бы никаких общественных потерь. Взятка была бы просто еще одним перераспределительным трансфертом от пассажиров авиакомпании через авиакомпанию к правительственному чиновнику. Общественные потери от передачи взятки выступают как трансакционные затраты на эту передачу, вознаграждения лоббирующих органов и растраченное время и деньги бюрократов, конкурирующих за занятие постов, позволяющих получать взятки.¹

Значительное внимание в литературе уделяется вопросу, рассеивается ли рента монополии полностью через растраченные для общества расходы, производимые ради ее захвата. Рассмотрим данный вопрос через ряд моделей, начиная с базовой модели поиска ренты с фиксированным количеством игроков. Затем рассмотрим последствия свободного входа, последовательных действия в игре и ряд других предложенных расширений модели.

¹ То, что некоторые расходы, связанные с получением ренты, могут выступать как тот или иной тип трансфертов, а не чистые потери общества, обсуждалось Бруксом и Хейджра (Brooks, Heijdra, 1986). Конглтон (Congleton, 1988) указывает, что выплаты лоббистам являются не просто трансфертом, предполагая, что лоббист может быть нанят выполнять какую-либо социально продуктивную деятельность.

15.1.1. Базовая модель поиска ренты с фиксированным количеством игроков

В базовой игре по поиску ренты имеется n игроков, каждый из которых инвестирует средства I для захвата ренты, равной R . Предположим, что вероятность захвата ренты любым искателем ренты пропорциональна его инвестициям, т. е.

$$\pi_i(I_i) = \frac{f_i(I_i)}{\sum_{j=1}^n f_j(I_j)}, \quad (15.1)$$

где $\partial \pi_i / \partial I_i > 0$. Инвестиции в поиск ренты демонстрируют убывающую, постоянную или возрастающую доходность, т. е. $\partial^2 \pi_i / \partial I_i^2 < 0, = 0, > 0$. Таллок (Tullock, 1980) представил такую модель при допущении, что $f_i(I_i) = I_i^r$, и в большинстве работ исследовался этот вариант модели. В такой постановке поиск ренты имеет убывающую, постоянную или возрастающую отдачу от масштаба, в зависимости от того, будет ли $r < 1, = 1$ или > 1 .

При допущении, что все искатели ренты нейтральны к риску, каждый из них выбирает такое I , которое максимизирует его ожидаемую прибыль $E(G)$,

$$E(G) = \left(\frac{I^r}{I^r + T} \right) R - I, \quad (15.2)$$

где T — влияние общих затрат других $n - 1$ искателей ренты, $T = \sum_{j \neq i} I_j^r$.

При допущении Курно–Нэша о том, что затраты других искателей ренты фиксированы, условие первого порядка из (15.2) выглядит так:

$$\frac{r I^{r-1} R}{I^r + T} - \frac{r I^{r-1} I^r R}{(I^r + T)^2} - 1 = 0. \quad (15.3)$$

Предполагая симметричное равновесие, из (15.3) получаем:

$$I = \frac{(n-1)}{n^2} r R. \quad (15.4)$$

Нейтральный к риску искатель ренты инвестирует I , заданные (15.4), до тех пор, пока при подстановке I в (15.2) получаются неотрицательный ожидаемый выигрыш. Когда же предполагаемые ожидаемый выигрыш отрицателен, потенциальный искатель ренты отказывается от участия в игре. Интересно рассмотреть три случая исходов игры в зависимости от величины r .

15.1.1.1. Уменьшающаяся или постоянная отдача, $r \leq 1$. Подставляя (15.4) в (15.2) и перегруппируя, получим следующее условие, гарантирующее неотрицательный ожидаемый выигрыш от участия:

$$\frac{n}{n-1} \geq r. \quad (15.5)$$

Поскольку минимальное количество n равно двум, то $1 < n/(n-1) \leq 2$, а неравенство (15.5) удовлетворяет *всем* $r \leq 1$. При убывающей или постоянной отдаче от поиска ренты равновесие всегда существует при положительных инвестициях в поиск ренты.

Общее количество инвестиций при данном равновесии равно n умноженному на I , как оно выражено в (15.4):

$$nI = \frac{n(n-1)}{n^2} rR = \frac{(n-1)}{n} rR. \quad (15.6)$$

Разделив это равенство на R , получим общее количество инвестиций на поиск ренты как долю от искомой ренты:

$$\frac{nI}{R} = \frac{(n-1)}{n} r. \quad (15.7)$$

При постоянной отдаче от масштаба получается результат, аналогичный модели олигополии Курно. Доля суммарной ренты, которая рассеивается, ранжируется от 1/2 для двух соискателей ренты до полного рассеивания при n приближающимся к бесконечности.

При убывающей отдаче от поиска ренты ($r < 1$), доля рассеиваемой ренты *всегда* < 1 . Например, при $r = 1/2$ доля рассеиваемой ренты R должна быть между 1/4 и 1/2.

15.1.1.2. Возрастающая отдача при $1 < r \leq 2$. При $n \geq 2$ верхняя граница $n/(n-1)$ равна 2, а (15.5) предполагает верхнюю границу r , равную 2. Если $r = 2$ и $n = 2$, то каждый искатель ренты инвестирует $R/2$ и общая сумма инвестиций равняется общей сумме искомой ренты.

При меньших значениях r равновесие может существовать при n , больших, чем 2. Например, если $r = 1,5$, равновесие имеет место при $n = 3$, когда происходит полное рассеивание ренты. Если $n = 2$, только 2/3 R рассеивается. Причина обратной зависимости между r и количеством искателей ренты в игре поиска ренты при $I > 0$ легко видна из (15.4). Пусть I^* будет таким I , которое удовлетворяет оптимальному условию. Тогда $\partial I^* / \partial I = (n-1)R / n^2 > 0$. Увеличение r при постоянном уровне n повышает оптимальный уровень инвестиций для каждого искателя ренты и тем самым вероятность того, что сумма инвестиций превысит R — уровень, при котором участие в игре становится нерациональным. С другой стороны, увлечение n снижает оптимальный уровень инвестиций для каждого отдельного соискателя ренты, $\partial I^* / \partial n < 0$, увеличивая тем самым вероятность равновесия при положительных значениях I .

При $1 < r \leq 2$, полное рассеивание R происходит для таких значений n и r , которые превращают (15.5) в равенство; например, $n = 2$ и $r = 2$, $n = 3$ и $r = 1,5$; $n = 4$ и $r = 4/3$ и т. д. Для всех других равенств при $I > 0$, $nI < R$.

15.1.1.3. Возрастающая отдача при $r > 2$. При $r > 2$ возрастающая отдача настолько велика, что не существует какой-либо чистой равновесной стратегии. Эта экстремальная форма возрастающей отдачи напоминает аукцион, при котором рента R достается искателю ренты, вкладывающему максимальную I . Каждый искатель ренты имеет стимул пытаться переиграть других искателей ренты на аукционе до тех пор, пока $I < R$, и повышение ставок позволяет ожидать, что все I придут к R . В нормальном аукционе, скажем при продаже предметов живописи, тот, кто делает наибольшее предложение, получает картину и платит предложенную сумму, в то время как другие участники остаются без картины, но с деньгами, которыми они играли на аукционе. Однако природа поиска ренты такова, что все искатели ренты лишаются своих инвестиций. Ни один политик не возвращает взносы на проведение предвыборной кампании и взятки, которые он получил от тех, кто не вознагражден тарифами, ценовой поддержкой и т. п. При поиске ренты соревнование на аукционе, вероятно, подведет nI к nR (Tullock, 1980).

Однако перед тем, как I достигнет R , ожидаемый выигрыш отдельного искателя ренты становится отрицательными и нейтральный к риску искатель ренты выходит из игры. После того как все искатели ренты выбывают, соревнование может начаться снова. Для такой игры не существует никакого равновесия по Нэшу при чистых стратегиях, но возможно существование равновесия при смешанных стратегиях, когда все ренты целиком рассеиваются *ex ante*.²

Смешанная стратегия — это такая стратегия, при которой каждый искатель ренты эффективно вытягивает I из шляпы, содержащей бесконечное количество таких различных I , находящихся между нулем и R . Поскольку ни один нейтральный к риску, рациональный человек не вступит в такую игру, где его ожидаемые доходы отрицательны, неудивительно обнаружить, что ожидаемые выигрыши от такой игры равны нулю. В действительности при такой игре все вкладываемые I каждого участника не дадут в сумме точное равенство R . Таким образом, избыточное рассеивание R можно ожидать в *некоторых случаях*, когда имеется значительная возрастающая отдача от поиска ренты. Байе, Ковенок и де Врис (Baue, Kovenock, and de Vries, 1999) показывают, что вероятность возникновения чрезмерного рассеивания снижается с N , но только до уровня 0,44, когда $N = \infty$.

² См. Хиллман и Самет (Hillman and Samet, 1987), а также Байе, Ковенок и де Врис (Baue, Kovenock, and de Vries, 1994).

15.1.2. Влияние свободного входа

Когда ожидаемый выигрыш искателя ренты остается положительным после вхождения дополнительных искателей ренты, можно ожидать повышения n , если вход неограничен. В подразделе 15.1.1 мы видели, что равновесие всегда существует при $I > 0$ и $0 < r \leq 1$. Таким образом, в таком случае вход всегда можно ожидать при n , стремящемся к бесконечности. Из (15.7) получим:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \frac{nI}{R} = r. \quad (15.8)$$

Таким образом, в случае свободного входа и постоянной отдачи от масштаба ($r = 1$) ожидается полное рассеивание ренты. Вслед за Познером (Posner, 1975) большинство эмпирических исследований, которые пытались измерить потери от поиска ренты, делали допущение о постоянной отдаче и свободном входе, и тем самым считали потери от поиска ренты примерно равными площади прямоугольника монопольной ренты.

При ($1 < r \leq 2$) существуют некие конечные $n^* \geq 2$, такие что ожидаемый выигрыш от I^* , удовлетворяющий (15.4), неотрицателен, в то время как для игрока $n^* + 1$ ожидаемый выигрыш отрицателен. Свободный вход, таким образом, приведет к равновесию при $n = n^*$. R рассеется полностью, если это n^* таково, что (15.5) превращается в равенство, и рассеется не полностью, если выполняется как неравенство. Чем меньше r , тем больше n^* и тем большая ожидаемая доля ренты R будет рассеяна.

Как отмечалось в подразделе 15.1.1.3, при $r > 2$ единственное равновесие в игре — это равновесие смешанных стратегий, при котором ренты полностью рассеиваются *ex ante* через суммарные инвестиции на поиск ренты. Результат при этом не зависит от n .

15.1.3. Поиск ренты при последовательных инвестициях

До сих пор мы предполагали, что все игроки выбирают свои суммы инвестиций одновременно. Как уже отмечалось, такой способ моделирования поиска ренты аналогичен модели олигополии Курно, за исключением того, что нормативные выводы противоположны. Если увеличение количества продавцов в олигополии приводит к росту выпуска продукции и тем самым общественного благосостояния в связи с падением цен, то рост числа игроков в игре поиска ренты *сокращает* общественное благосостояние путем увеличения суммы средств, инвестируемых в поиск ренты.

Последовательный выбор объемов выпуска при олигополии впервые исследовался немецким математиком фон Штакельбергом (von Stackelberg). В

модели олигополии фон Штакельберга, первый выбирающий объем выпуска игрок может извлечь преимущество из-за отрицательного наклона кривых реагирования, которые описывают определяющую количество игру через выбор объема выпуска, который больше, чем равновесный объем при одновременной игре — игре в модели Курно. Если у двух игроков различаются затраты на производство, то общество выигрывает при дуопольной игре Штакельберга в том случае, если продавец с более низкими затратами делает первый ход. Но опять же в последовательной игре поиска ренты ситуация полностью противоположна: инвестируется меньшее количество фондов и общество, соответственно, выигрывает, если более эффективный искатель ренты играет не первым, а вторым.

Чтобы показать это, рассмотрим простую игру поиска ренты с двумя игроками, в которой первый игрок начинает игру с уровнем инвестиций I_L , а второй следует за ним, инвестируя I_F . Упростим математические вычисления, зафиксировав относительную эффективность инвестиций каждого игрока через мультипликативный фактор α (а не через экспоненциальную зависимость). Так, запишем вероятность того, что игрок L выигрывает игру поиска ренты, как:

$$\pi_L(I_L) = \frac{I_L}{I_L + \alpha I_F}, \quad (15.9)$$

где $\alpha < 1$ означает, что инвестиции первого игрока более эффективны, чем второго, а $\alpha > 1$ — наоборот. Ожидаемый выигрыш L от участия в игре тогда может быть записан как:

$$E(G_L) = \left(\frac{I_L}{I_L + \alpha I_F} \right) R - I_L. \quad (15.10)$$

Максимизируя (15.10) по I_L , получим:

$$I_L = \sqrt{\alpha R I_F} - \alpha I_F. \quad (15.11)$$

Поступим аналогично для выбора второго игрока F с инвестициями I_F :

$$I_F = \sqrt{\frac{R I_L}{\alpha}} - \frac{I_L}{\alpha}. \quad (15.12)$$

Уравнения (15.11) и (15.12) определяют оптимальный выбор инвестиций обоих игроков, I_L и I_F , при данном уровне инвестиций другого игрока. Иными словами, эти два уравнения определяют функцию реагирования каждого игрока. L может получить преимущество первого хода, подставив функцию реагирования второго игрока F (15.12) в свою функцию выигрыша (15.10) и выбирая тот уровень инвестиций I_L , который бы максимизировал данное выражение. Сделав подстановку, получим:

$$E(G_L) = \frac{I_L}{I_L + \alpha \left[\sqrt{\frac{I_L R}{\alpha}} - \frac{I_L}{\alpha} \right]} R - I_L, \quad (15.13)$$

что упрощается до:

$$E(G_L) = \frac{I_L}{\sqrt{\alpha R I_L}} R - I_L. \quad (15.14)$$

Максимизируя (15.14) по I_L , получаем:

$$I_L = \frac{R}{4\alpha}. \quad (15.15)$$

Подстановка значения I_L в (15.12) дает нам следующий оптимальный ответ F на ход L :

$$I_F = \frac{R}{2\alpha} \left(1 - \frac{1}{2\alpha} \right). \quad (15.16)$$

Из (15.15) и (15.16) несложно увидеть, что в тех случаях, когда инвестиции обоих игроков одинаково эффективны (т. е. когда $\alpha = 1$), оба игрока инвестируют одинаковое количество, равное $R/4$, а общий результат аналогичен результату при одновременной игре Курно.

Когда $\alpha \neq 1$, игрок с более эффективными инвестициями получает более высокую ожидаемую отдачу, делая ход *вторым*, в то время как более слабый игрок получает более высокую отдачу, делая ход *первым*. Это можно увидеть, используя (15.15), (15.16) и (15.10) для получения выражения ожидаемого выигрыша от пребывания в роли лидера или последователя:

$$E(G_L) = \frac{R}{4\alpha}; \quad (15.17)$$

$$E(G_F) = R \left(1 - \frac{1}{2\alpha} \right)^2. \quad (15.18)$$

При $\alpha = 3/4$ первый игрок, выбирающий уровень инвестиций, является сильнейшим, и его ожидаемый выигрыш, как следует из (15.17), составляет $R/3$. Предположив такое же соотношение сил, но в случае, когда сильнейший игрок делает ход вторым, получим, что $\alpha = 4/3$, а ожидаемый выигрыш теперь для более сильного второго игрока, как следует из (15.18), равен $25R/64$, что больше, чем $R/3$. Если игроки могут выбирать и *когда* инвестировать, и сам объем инвестиций, то более сильный игрок предпочтет ходить вторым, более слабый — первым, а общество окажется в лучшем положении, чем при любой другой альтернативной последовательности ходов, поскольку общее количество инвестиций минимизируется.

В данном примере было сделано предположение о том, что два игрока различаются в соответствии с относительной эффективностью их инвестиций, отраженной через α . Дополнительным усложнением модели может стать

предположение о том, что эти игроки ценят свои рентные доходы по-разному. При $\alpha = 1$ игрок, ценящий рентные доходы более высоко, предпочтет ходить вторым и делать более высокие инвестиции. В общем, если α_1 измеряет эффективность инвестиций первого игрока, α_2 — инвестиций второго игрока, а R_1 и R_2 — ценности ренты для двух игроков, соответственно, тогда первый игрок инвестирует больше и предпочтет ходить вторым тогда и только тогда, когда $\alpha_1 R_1 > \alpha_2 R_2$.³

15.1.4. Ослабление допущений

Допущения, положенные в основу базовой модели поиска ренты, можно ослабить несколькими способами. Не будем обсуждать каждую когда-либо произведенную вариацию данной модели. Однако обратим внимание на некоторые наиболее важные ее модификации.

15.1.4.1. Нейтральность к риску. Вначале рассмотрим, что будет происходить при опущении предположения о нейтральности к риску. Хиллман и Кац (Hillman and Katz, 1984) иллюстрируют последствия несклонности к риску искателей ренты для специального случая, когда несклонность к риску вводится посредством предположения, что каждый индивид имеет логарифмическую функцию полезности. Табл. 15.1 взята из их работы. R/A показывает отношение ожидаемых рент к исходному богатству искателя ренты, а n — число искателей ренты. Заметим, что когда ожидаемые ренты малы относительно исходного богатства искателя ренты (например, меньше 20%), то более 90% суммы ренты рассеивается в ходе конкуренции за ее получение. Этот результат остается в силе и когда несклонность к риску вводится при допущении иных видов функции полезности (Hillman and Katz, 1984, pp. 105–107).

В большей части литературы по проблемам поиска ренты это процесс обсуждается так, как если бы искатели ренты были действующими от себя индивидами. В таких случаях иногда разумно предположить, что ценность искомой разновидности ренты велика по отношению к начальным активам ее искателей. Но в большинстве случаев поиска ренты через общественный и, возможно, через частный секторы, размер ожидаемых искомых рент будет мал относительно активов искателей ренты. Если допустить, что акционеры корпорации являются конечными получателями прибыли от ее деятельности, то тогда рентные доходы авиакомпании, получаемые за счет монополии на маршрут между двумя городами, надо сравнивать с суммарным богатством

³ Наше рассмотрение здесь следует Ленингеру (Leninger, 1993). Более общие результаты см. также у Баика и Шогрена (Baik and Shogren, 1992), которые основываются на работах Диксита (Dixit, 1987), Хиллмана и Рили (Hillman and Riley, 1989) и Ницана (Nitzan, 1994a).

акционеров авиакомпании. Рентные доходы, получаемые фермерами от повышения государственных субсидий на молоко, надо делить на общие активы всех фермеров, занимающихся производством молока. В случае поиска ренты в общественном секторе отношение потенциальных рентных доходов к начальным активам соответствующих групп искателей ренты должно быть небольшим; им будут соответствовать первая и, возможно, вторая строки в табл. 15.1. Конкурентный поиск ренты, скорее всего, приведет к почти полному рассеиванию ренты, даже если искатели ренты не склонны к риску.⁴

Таблица 15.1. Конкурентное рассеивание ренты, логарифмическая функция полезности, $A = 100$

R/A	n						
	2	3	5	10	50	100	1 000
0.10	98	97	96	96	95	95	95
0.20	95	94	93	92	91	91	91
0.50	88	85	83	82	81	81	81
1.00	76	74	72	70	70	69	69
5.00	32	34	35	36	36	36	36
10.00	18	21	22	23	24	24	24

Источник: Hillman and Katz (1984)

Вопрос размера активов искателей ренты еще более усложняется при рассмотрении проблемы «принципал–агент» в акционерном обществе или любой другой разновидности группы интересов. Решение об инвестициях доходов авиакомпании для получения монополии на воздушный маршрут принимается менеджерами компании. С чьим богатством следует сравнивать такие инвестиции?

Когда менеджеры-агенты акционеров являются важными участниками в игре поиска ренты, предположение о том, что такие игроки не склонны к риску, становится не очень правдоподобным. Большая доля денежных средств, которые инвестирует менеджмент авиакомпании, принадлежит акционерам, и данный факт побуждает менеджеров брать на себя более высокие риски (Jensen and Meckling, 1976). Когда искатели ренты — это агенты, инвестирующие деньги своих принципалов, рискованное поведение кажется более правдоподобным, чем несклонность к риску, и можно ожидать избыточного

⁴ В более общем плане, Конрад и Шлезингер (Konrad and Schlesinger, 1997) показывают, что увеличение степени несклонности к риску со стороны искателей ренты оказывает *неоднозначное* влияние на размер их инвестиций.

рассеивания рентных доходов. Аналогичное суждение относится и к действиям по поиску ренты агентов других групп интересов (профсоюзов, ассоциаций фермеров).

Найт (Knight, 1934) обосновал, что процесс самоселекции при отборе предпринимателей делает их берущей на себя риски группой. Он тем самым предсказал, что агрегированные прибыли в среднем будут отрицательными в связи с избыточной конкуренцией за прибыли между берущими на себя риски предпринимателями. Поскольку прибыль и рента тождественны для индивидуального предпринимателя, предположение Найта приводит к ожиданию, что поиск ренты предпринимателями в конкурентных условиях более чем полностью рассеивает все потенциальные ренты. Более того, данное заключение верно не независимо от того, ожидается ли рента от инвестиций на частных рынках (например, реклама и патенты) или на политических рынках (расходы на избирательную кампанию, лоббирование). Проблема «принципал-агент» должна, во всяком случае, усиливать данную тенденцию.

15.1.4.2. Групповой поиск ренты. Когда поиском ренты заняты группы людей, возникают два противоположных эффекта с точки зрения уровней инвестиций. Во-первых, присоединяясь к группе, индивид эффективно создает картель с другими членами группы, что повышает результативность усилий группы по поиску ренты и увеличивает ожидаемые выигрыши (Baik and Shogren, 1995). С другой стороны, если вклады каждого члена группы не оговариваются штрафами за недоложения, то возникает стандартная «проблема безбилетника», и индивиды пытаются инвестировать меньше коллективно-оптимального уровня, что, конечно, с точки зрения общества в целом является положительным фактом (Nitzan, 1991).

Согласно предположению о постоянной отдаче от масштаба ($r = 1$ в равенстве (15.2)), оптимальное вознаграждение каждого члена группы прямо пропорционально его вкладу в общие усилия, а сумма всех инвестиций группы опять же имеет тенденцию к полному рассеиванию искомых рент (Lee, 1995).

15.1.4.3. Поиск ренты при невозможности математически вычислить вероятность выигрыша. Использование (15.1) для определения вероятности выигрыша каждого искателя ренты имеет свой недостаток: такие вероятности невозможно определить, когда все инвестиции равны нулю. Разумно было бы предположить в таком случае, что каждый игрок имеет одинаковую вероятность выигрыша, но тогда (15.1) будет означать разовый скачок до единицы в вероятности выигрыша для любого игрока, если только он затратит хоть что-то ради выигрыша ренты. Нулевые затраты на получение ренты, таким образом, представляют очень нестабильное равновесие, при котором вероятности выигрыша определяются математически, как описано в (15.1). Данное препятствие преодолимо при предположении, что вероятности получения рентных доходов

зависят от *разностей* в потраченных на поиск ренты суммах, а не от их соотношений (Hirshleifer, 1989). Однако и такой вариант модели поиска ренты имеет некоторые проблемные зоны. Например, при двух игроках, A и B , вероятность того, что A получит ренту, принимает вид $\pi_A = f(I_A - I_B)$. И вероятность эта будет неизменной, независимо от того, инвестирует игрок A 100, а B — 1 долл., или A инвестирует 1 млн 100 долл., а B — 1 млн 1 долл.⁵

15.1.4.4. Моделируя конкуренцию в поиске ренты. В большинстве источников предполагается, что ценность приза в соревновании по поиску ренты одинакова для всех игроков. Однако, например, ценность лицензии на импорт автомобилей вполне может различаться для разных потенциальных импортеров. Или одна авиакомпания может получать более высокие прибыли на выделенном маршруте, чем другая. Когда такое имеет место, правительство способно увеличить суммарные затраты на поиск ренты посредством соответствующего конструирования соревнования в этом поиске.

Рассмотрим вначале соревнование за ренту между двумя игроками, которые оценивают желаемый приз, скажем лицензию на импорт, в R_1 и R_2 , соответственно. Приза будет удостоен тот импортер, который сделает наибольшие инвестиции в поиск ренты. Не существует какой-либо равновесной чистой стратегии. Когда $R_1 = R_2 = R$, каждый игрок выбирает объем инвестиций случайным образом из равномерного распределения от нуля до R (Hillman and Samet, 1987). Если $R_1 > R_2$, то, с другой стороны, второй игрок поймет, что для него оптимальный уровень инвестиций с использованием данной стратегии меньше, чем уровень инвестиций первого игрока, и, значит, что его шансы на выигрыш меньше. Такое понимание побудит второго игрока инвестировать еще меньше, чем он бы инвестировал при $R_1 = R_2$. Таким образом, в ситуации, когда один из игроков оценивает выигрыш гораздо выше, чем другие игроки, у других нет стимула к инвестированию, а суммарные расходы на поиск ренты будут ниже, чем при более равномерном распределении вознаграждений между искателями ренты. В связи с этим правительство может фактически увеличить свои доходы от соревнования за получение ренты путем моделирования его таким образом, чтобы игрок с наибольшей оценкой выигрыша не мог бы участвовать в конкуренции за приз.

Для того чтобы проиллюстрировать это, рассмотрим соревнование, в котором приз достается игроку, делающему наибольшие инвестиции. Ценности призов для каждого игрока оцениваются соответственно как $R_1 \geq R_2 > R_3 \geq \dots R_n$. Байе, Ковенок и де Врис (Baye, Kovenock, and de Vries, 1993) показали, что в таком соревновании максимальная сумма, которую может выиграть правительство, W , задана следующим выражением:

⁵ Для аксиоматических характеристик различных типов соревнования за поиск ренты см. работу Скапердаса (Skaperdas, 1996).

$$W = \left(1 + \frac{R_2}{R_1} \right) \frac{R_2}{R_1}. \quad (15.19)$$

В связи со снижением уровня инвестиций игроками от второго до n -го при увеличении R_i , показатель W варьируется обратно пропорционально R_i . Если взять $R_1 = 100$, $R_2 = 50$ и $R_3 = 45$, то согласно (15.19), W будет равно 37,5, если игроку 1 будет разрешено бороться за приз, и 42,75, если ему не разрешено участвовать в игре. При тех же оценках приза игроками 2 и 3, увеличение их инвестиций, вызванное выходом из игры игрока 1, более чем компенсирует потери от инвестиций первого игрока. Одним из способов для правительства исключить игрока 1 является проведение соревнования в два этапа. Вначале правительство оглашает «короткий список» допущенных делать ставки (импортеров) в борьбе за приз (лицензию), а затем уже дает возможность тем, кто вошел в этот список делать свои инвестиции (взятки, взносы в пользу избирательной кампании и т. п.) При этом игрок 1 не попадает в «короткий список».⁶

15.2. Поиск ренты посредством государственного регулирования

Традиционное экономическое обоснование государственного регулирования рассматривает регулируемую отрасль как «естественную монополию» со снижающимися средними долгосрочными затратами. Классический пример с мостом — крайний случай естественной монополии. Обычно требуется всего один мост и когда он построен, предельные затраты разрешения дополнительным машинам проезжать по нему равны нулю (если нет «пробок»). Оптимальная плата за проезд тогда равна нулю. Однако, если мостом управляет частная фирма, она установит цену на уровне максимизации прибыли, а результатом будет общественно неэффективное недоиспользование моста. Любая отрасль с постоянно снижающимися средними долгосрочными затратами является «естественной монополией» в том смысле, что требуется только одна фирма для поставки всей продукции отрасли. Считается, что регулирование при этом необходимо для ограничения использования этой фирмой преимуществ своего монопольного положения. В терминах рис. 15.1, регулирование требуется для того, чтобы помочь потребителям получить некоторую долю треугольника потребительского избытка L .⁷

⁶ Для более глубокого анализа и дополнительных примеров оптимального конструирования соревнования за поиск ренты см. работы Ницана (Nitzan, 1994с) и Градштейна (Gradstein, 1998).

⁷ На практике регулирование в США больше напоминает ценообразование на основе средних, а не предельных затрат, так что потери части треугольника благосостояния имеют место, даже когда регулирование функционирует хорошо (Kahn, 1970).

В процессе регулирования интересы производителя и потребителя противоположны. Чем выше цена, устанавливаемая регулирующими органами, тем большая часть прямоугольника монопольной ренты отходит производителям. Поскольку регулирование представляет собой политический бюрократический процесс, разумно предположить, что продавцы регулируемого товара оказывают некое давление на регулирующие органы для повышения цены и роста размера прямоугольника. Внося плодотворный вклад в дебаты по регулированию, Стиглер (Stigler, 1971) сместил внимание с большей частью нормативного обсуждения того, какой должна быть цена для минимизации L , на позитивный анализ того, как борьба за получение R определяет цену. Несмотря на то, что работы Стиглера предшествовали литературе по поиску ренты, он обращает внимание на способности регулирующих органов создавать ренту и на направленные на поиск ренты усилия подвергающихся регулированию субъектов.

Существенно развив аргументы Стиглера, Пельтцман (Peltzman, 1976) объединил потребителей и производителей в борьбе за поиск ренты. Он определил регулирование как благо, предоставляемое максимизирующим количество голосов политиком. Положим V — количество голосов, которое получает политик — является функцией полезности U_R как регулируемых производителей, так и потребителей регулируемого продукта, U_C :

$$V = V(U_R, U_C), \quad \frac{\partial V}{\partial U_R} > 0, \quad \frac{\partial V}{\partial U_C} > 0. \quad (15.20)$$

Для упрощения представим, что функции полезности потребителя и регулирующего органа являются линейными от R и L , т. е.

$$U_R = R, \quad U_C = K - R - L \quad (15.21)$$

где K — произвольная постоянная. Затем, предположив, что необходимые условия второго порядка соблюдаются для обеспечения внутреннего максимума, максимизирующий количество голосов регулирующий орган устанавливает цену P , которая удовлетворяла бы

$$\frac{dV}{dP} = \frac{\partial V}{\partial U_R} \frac{dV}{dP} - \frac{\partial V}{\partial U_C} \frac{dR}{dP} - \frac{\partial V}{\partial U_C} \frac{dL}{dP} = 0 \quad (15.22)$$

или

$$\frac{\partial V}{\partial U_R} \frac{dR}{dP} = \frac{\partial V}{\partial U_C} \left(\frac{dR}{dP} + \frac{dL}{dP} \right). \quad (15.23)$$

Максимизирующий голоса регулирующий орган устанавливает цену таким образом, чтобы предельный выигрыш от поддержки производителей по причине расширения монопольной ренты R , в точности уравновешивался бы потерей голосов потребителей от совместного повышения R и L .

Хотя большинство регулируемых отраслей не является монополиями, количество продавцов в них обычно невелико, по крайней мере относительно количества потребителей. Затраты на организацию производителей и концентрация выгод, R , на каждого производителя, вероятно, соединяются и делают $\partial V / \partial U_R$ больше относительно $\partial V / \partial U_C$, по крайней мере на начальном диапазоне значений R (Olson, 1965; Stigler, 1971; Peltzman, 1976). Стиглер (Stigler, 1971) подчеркивает данный момент, утверждая, что основными бенефициариями регулирования являются регулируемые фирмы. Цена будет повышаться до тех пор, пока dR/dP не снизится достаточно или пока $\partial V / \partial U_C$ не станет достаточно большим, чтобы превратить (15.23) в равенство. Отметим также, что до тех пор, пока $\partial V / \partial U_C > 0$, — т. е. до тех пор, пока существуют некие потери голосов от снижения потребительской полезности — равенство (15.23) не будет выполняться при максимизирующей ренту цене, когда $dR/dP = 0$. Когда $dR/dP = 0$, выражение $dL/dP > 0$, а вместе с $\partial V / \partial U_C > 0$ они делают правую часть выражения (15.23) положительной. Максимизирующий количество голосов политик может оказывать протекцию производителям регулируемой отрасли, но воздержится от установления цены на максимизирующем ренту уровне (Peltzman, 1976, pp. 222–241; Becker, 1976). Пельцман выводит несколько интересных результатов из своего анализа. Один из них заключается в том, что «как отрасли естественной монополии, так и естественно конкурентные отрасли являются более политически привлекательными для регулирования, чем олигополистический гибрид» (1976, pp. 223–224, — курсив оригинала). Уравнение (15.23) предполагает, что регулирование устанавливает цену на уровне где-то между ценой чистой монополии и совершенной конкуренции. Приняв во внимание, что олигопольные цены имеют тенденцию располагаться где-то между монопольным и конкурентным уровнями, олигополисты и их потребители меньше выиграют от регулирования, чем потребители продукции естественной монополии или производители конкурентного продукта. С помощью этого аргумента Пельцман объясняет повсеместное регулирование сельского хозяйства в мире и другие интервенции в таких, казалось бы, конкурентных отраслях, как грузоперевозки и такси в США.

Стиглер (Stigler, 1971) подчеркивает силу регулируемых группы в использовании процесса регулирования для увеличения своих доходов; и несколько других исследователей поддерживают эту точку зрения на регулирование (например, Shepherd, 1978; Paul, 1982; Ulrich, Furtan, and Schmitz, 1987; Alexander, 1997). Классическим примером общественных потерь от поиска ренты посредством регулирования была отрасль коммерческих авиаперевозок в США до ее дерегулирования в конце 1970-х гг. Комитет гражданской авиации (CAB, Civil Aeronautics Board) контролировал ценовую конкуренцию, но разрешал авиакомпаниям конкурировать за клиентов путем предложения им неценовых благ, например бесплатных напитков, фильмов или полупустых

самолетов. Но такие дополнительные затраты авиакомпаний элиминировали дополнительные рентные доходы, предоставляемые им через цены, которые устанавливал САВ (Douglas and Miller, 1974).

Познер (Posner, 1975) предположил, что весь прямоугольник R рассеивается через затраты на поиск ренты. Затем он использовал оценки повышения цены вследствие регулирования для расчета суммы $R + L$ в некоторых отраслях как меры общественных потерь от регулирования. Цифры, полученные Познером, приведены в табл. 15.2. Колонка η_1 , используя независимые оценки роста цены после регулирования, показывает эластичности спроса, рассчитанные при предположении, что отрасль устанавливает цену так, чтобы максимизировать монопольные ренты, $(P - MC) / P = 1/\eta$. Данные колонки η_2 получены из эконометрических исследований эластичности спроса для разных отраслей. Колонки C_1 и C_2 представляют значения $R + L$ с использованием оценок η_1 и η_2 , соответственно. Все они довольно велики, как в абсолютном выражении, так и относительно существующих оценок общественных потерь от монополии в частном секторе, которые основаны только на измерении L .

Таблица 15.2. *Общественные потери от регулирования*

	Увеличение регулируемой цен (%)	Эластичность спроса		Затраты (как % про- даж в отрасли)	
		η_1	η_2	C_1	C_2
Услуги терапевтов	0,40	3,500	0,575	0.42	0.31
Очки	0,34	0,394	0,450	0.39	0.24
Молоко	0,11	10,0	0,339	0.15	0.10
Автоперевозчики	0,62	2,630	1,140	0.57	0.30
Нефть	0,65	2,500	0,900	0.60	0.32
Авиакомпании	0,66	2,500	2,360	0.60	0.19

Источник: Posner, 1975, p. 84. См. оригинальный источник для ссылок на источники различных оценок.

Пельцман (Peltzman, 1976) подчеркивал компромисс между интересами потребителей и регулирующего органа в конечном максимизирующем голоса равновесии. Пытаясь протестировать обобщение Пельцманом теории Стиглера, исследователи обычно старались найти такие переменные, которые измеряли бы как интересы производителя-продавца, так и потребителя. Леффлер (Leffler, 1978), Киилер (Keeler, 1984), Примо, Филер, Херрен и Холлас (Primeaux, Filer, Herren, and Hollas, 1984), а также Беккер (Becker, 1986) — все

они предоставляют свидетельства, согласующиеся с точкой зрения, что как интересы потребителя, так и производителя приобретают некий вес в конечных результатах регулирования.

Пол и Шонинг (Paul and Schoening, 1991) расширили базовую модель Пельцмана, включив поиск ренты третьей стороной. Они обнаружили свидетельство в пользу такого поиска ренты и поддержали теорию захвата своим анализом регулирования цен на электроэнергию. В частности, цены на электричество выше в тех штатах, где регулирующие органы назначаются, а не избираются. С другой стороны, Теске (Teske, 1991) обнаружил, что избранные уполномоченные *более* склонны разрешать изменения в телефонных тарифах в ответ на запросы компаний. Как бы то ни было, его изучение компании US West показало, что фирма была очень успешным лоббистом.

Ипполито и Массон (Ippolito and Masson, 1978) показывают, что регулирование молочной промышленности перераспределяет ренты от одной группы производителей к другой и от одной группы потребителей к другой. Изучение регулирования рынка сахара Индии, проведенное Камасом (Kamath, 1989), еще раз свидетельствует в пользу теории захвата. Уайз и Сандлер (Wise and Sandler, 1994) также выявили, что интересы аграрного сектора способны влиять на законодательство, регулирующее применение пестицидов, в то время как менее организованные группы, борющиеся с загрязнением окружающей среды, не так успешны. Салхофер, Хофрейтер и Синабелль (Salhofer, Hofreither, and Sinabell, 2000) оценивают потери прямоугольника и треугольника от поиска ренты из-за протекционизма в сельском хозяйстве Австрии. И хотя они выявили, что австрийские фермеры выигрывают за счет потребителей и налогоплательщиков, они также обнаружили, что стоящие как в начале, так и в конце производственной цепочки производители в пищевой промышленности выигрывают даже больше.

Две статьи используют подход в виде изучения событий для тестирования существования поиска ренты. Такой подход рассматривает изменения в биржевой оценке фирм, на которые влияет регулирование, в тот момент, когда регулирующие положения только издаются. Из снижения рыночной оценки основных бирж Шwert (Schwert, 1977) заключил, что потребители получали существенные перераспределительные выигрыши после вступления в силу в 1930-х гг. законодательства, регулирующего биржевые торги.

С другой стороны, Бек и Коннолли (Beck and Conolly, 1996), используя выборку из 48 компаний, не смогли выявить сколько-нибудь значимых влияний на цены акций компаний, затронутых действиями правительства. Их объяснение отсутствию каких-либо влияний на активы от выигрыша соревнования по поиску ренты таково: откаты и другие инвестиции, которые делают фирмы, целиком сводят на нет завоеванные ренты. Однако это объяснение заходит слишком далеко. Хотя мы видели, что имеется масса допущений, согласно которым общие расходы *всех* искателей ренты могут в сумме быть

равны ценности искомого приза, однако затраты той группы искателей, которая фактически выигрывает приз, по-видимому, оказываются меньше этой суммы. Если бы это было не так, то для чего какой-либо рациональный индивид вообще вступал в соревнование? Бек и Конноли пытаются объяснить свои находки взывая к «проклятию игрока». Это, однако, равнозначно предположению, что искатели ренты нерациональны.

15.3. Поиск ренты и политический процесс

Теория регулирования Стиглера–Пельцмана начинается с конфликта между продавцами и покупателями относительно цены и анализирует, как этот конфликт может быть разрешен государством в ответ на политическое давление с обеих сторон. Две вовлеченные в конфликт группы так же легко идентифицировать, как и их интересы. В других ситуациях поиска ренты как отличительные особенности групп, стремящихся получить ренту, так и их интересы определить бывает сложнее. Требуется более общая политико-экономическая модель процесса поиска ренты.

Взяв за основу работу Стиглера (Stigler, 1976), Мак-Кормик и Толлисон (McCormick and Tollison, 1981) попытались развить такую модель. Они делают фундаментальное предположение о том, что вся законодательная деятельность сводится к трансфертам богатства. Законодательная власть организована так, чтобы эффективно передавать богатство. Каждый индивид или группа интересов есть потенциальный поставщик трансферта и, в то же время, потенциальный предъявитель спроса на него. Законодательная власть забирает у тех, кто менее всего в состоянии сопротивляться спросу на перераспределение богатства и дает тем, кто лучше всего организован для продвижения своих требований. Таким образом, подобно теории регулирования Стиглера–Пельцмана, теория Мак-Кормик и Толлисона (McCormick and Tollison, 1981, ch. 1–3) построена на основе олсоновской теории формирования групп интересов (Olson, 1965).

Для того чтобы преуспеть в обеспечении перераспределения богатства, группа интересов должна завоевать большинство голосов в обеих палатах парламента двухпалатного законодательного собрания. Чем больше мест в каждой палате, тем больше ресурсов требуется вложить для получения голосов законодателей. Более того, предположив, что имеет место убывающая отдача от привлечения голосов в каждой из палат, — при том, что общее количество мест постоянно, — становится понятно, что голоса получить тем проще, чем более равно распределено количество мест между двумя палатами. Мак-Кормик и Толлисон (McCormick and Tollison, 1981, pp. 45–55) выявили, что эти две переменные — количество мест и их соотношение в двух палатах — в значительной мере соотносятся с интенсивностью экономического

и трудового регулирования в штатах и с общим количеством утвержденных законопроектов. Кэмпбелл (Campbell, 1944) также утверждает, что эти две характеристики законодательной власти штата Нью-Гемпшер объясняют относительные низкие уровни налогов в этом штате. Мак-Кормик и Толлисон продолжают исследование анализом детерминант зарплат законодателей, губернаторских жалований и прочих вопросов (McCormick and Tollison, 1981, ch. 4–7).

Дополняет модели правительства Мак-Кормика–Толлисона теория независимой судебной системы, выдвигаемая Ландесом и Познером (Landes and Posner, 1975). Они также рассматривают деятельность законодателей как продажу законопроектов за «взносы в избирательные кампании, голоса, неявные обещания будущих благ, а иногда и нелегальные взятки» (р. 877). При таком положении дел независимая судебная власть может повысить стоимость продаваемого сегодня законодательства путем превращения его в нечто неувязимое с точки зрения краткосрочного политического давления, которое может попытаться разрушить или перевернуть цели будущего законодательства. И это, в конечном счете, именно то, что создатели конституции США имели в виду, когда вводили в нее независимую судебную власть. В теории Ландеса–Познера первая поправка к конституции предстает как «форма протекционистского законодательства, протасченного группой интересов, состоящей из издателей, журналистов, памфлетистов и других лиц, извлекающих денежные и неденежные доходы из публикаций и пропаганды различных видов» (р. 893). Именно с помощью таких результатов мрачная наука заработала себе соответствующую репутацию.

Менее недоброжелательные выводы получаются, если заинтересованные группы инкорпорированы в политический процесс, использующий одну из вероятностных моделей голосования, обсужденных в гл. 12. В этих моделях конкуренция за голоса приводит к тому, что каждая партия предлагает платформу, максимизирующую какую-либо разновидность функции общественного благосостояния, в которой полезности всех избирателей имеют положительные веса. Хотя группы интересов можно рассматривать как «покупателей законодательства», поскольку вклады в избирательные кампании и лоббирование введены в модели тем не менее последние продолжают подразумевать, что политические исходы эффективны до тех пор, пока они удовлетворяют условию Паретто-оптимальности.⁸ Эти модели сформировали логическое основание большей части литературы, посвященной эндогенной торговой политике, к которой мы сейчас переходим.

⁸ См. обсуждение в гл. 20.

15.4. Поиск ренты через тарифы и квоты

15.4.1. Экономические эффекты тарифов, квот и добровольного ограничения экспорта

Совсем не многие вопросы вызывают среди экономистов такое дружное согласие, как утверждение, что благосостояние общества максимизируется при свободной торговле.⁹ Тем не менее тарифы, квоты и прочие ограничения международной торговли присутствуют в изобилии, а торговая политика является постоянным объектом политических дебатов. Так же как и в случае политики регулирования, можно подозревать, что выигрыши в аллокативной эффективности от свободной торговле, настолько очевидные экономистам, приносятся в жертву созданию столь же очевидных рент и выгод от перераспределения, которые влекут за собой торговые ограничения.

Для иллюстрации того, что имеется в виду, рассмотрим рис. 15.2. Пусть S_M – предложение импортного товара X , а S_D — предложение отечественной продукции. Тогда S_T и D — графики суммарного предложения и спроса внутри данной страны. При свободной торговле, товар X_F приобретается по цене P_F при разделении его общего объема между отечественным производством, D_F , и импортом, M_F . Пусть теперь вводится тариф на импорт, который сместит график предложения импорта в положение S'_M . График суммарного предложения смещается в S'_T , а количество товара X_R , разделенное на M_R и D_R , продается по цене P_R .

Тариф порождает потерю благосостояния, представленную треугольником излишка потребителя L от утраченного потребления $X_F - X_R$, и треугольником I под кривой предложения отечественных производителей, порожденный увеличением их выпуска $D_R - D_F$. Треугольник I показывает общественные потери постольку, поскольку он представляет отечественные ресурсы, использованные в производстве дополнительного продукта $D_R - D_F$, который бы не потребовался, если бы товар X был доступен по цене свободной торговли P_F .

В дополнение к этим двум треугольникам потерь благосостояния рис. 15.2 отражает ренты, полученные собственниками фактора производства и производителями в отечественном производстве – $R (P_R P_F EG)$, а также поступления от тарифа правительству – $T (P_R CBA)$. Как R , так и T представляют собой потоки доходов, которые могут стимулировать спрос на тариф со стороны тех, кто находится в защищаемой отрасли, или тех, кто в правительстве.

Результат в виде количества продукции X_R , продаваемой по цене P_R , может также быть вызван введением квоты на импорт, ограничивающей его до M_R .

⁹ Для обзора предостережений см. работы Финдлея и Веллиса (Findlay and Wellisz, 1986, pp. 221–222).

Отечественная отрасль вновь получает R в виде рентных доходов, но прямоугольник T теперь представляет ренты, которые получают те импортеры, которые были «везучи» и получили лицензии на M_R единиц импорта. Таким образом, политическое давление со стороны отечественных продавцов будет одинаковым, независимо от того, представлено ли ограничение торговли квотой или тарифом (при предположении, что величина импорта будет одной и той же). Но давление в пользу введения квот будет идти со стороны импортеров, в то время как давление в пользу введения тарифов — со стороны представителей правительства или конечных бенефициариев от повышения доходов правительства.

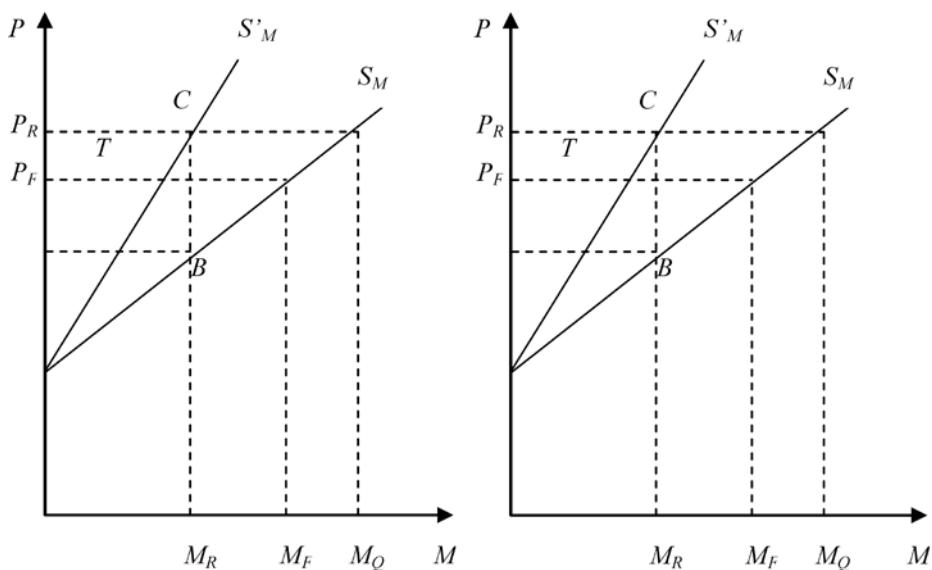


Рис. 15.2. Импорт и отечественное производство при тарифах и квотах.

Тарифы и квоты приносят выгоду собственникам факторов производства в защищаемых отечественных отраслях и, возможно, получателям лицензий на импорт, в то время как производители экспортирующих стран страдают. Можно ожидать, что такие экспортеры обратятся к своим правительствам для получения «помощи» в ответ на неблагоприятные эффекты тарифов и квот. Вероятнее всего результатом этого будут напряженные отношения между правительствами затронутых стран или обвинения в нарушениях соглашений заключенных в рамках Всемирной торговой организации. Таких нежелательных результатов можно избежать, если импортирующая страна выбирает третий инструмент для защиты своих производителей — добровольные ограничения экспорта, VER (от *voluntary export restrictions*). Правительство страны-импортера обращается к правительству страны-экспортера с просьбой

провести переговоры с экспортирующими компаниями о «добровольном» сокращении экспорта, скажем, до уровня $X_R - D_R$. Что касается производителей и потребителей в стране-импортере, результаты будут абсолютно такими же, как ранее, но прямоугольник T достается теперь не правительству страны-импортера как доход от тарифов, не самим импортерам, а, скорее всего, компаниям страны-экспортера. Вводя VER, правительства двух стран эффективно помогают производителям двух стран в формировании картеля и ограничении выпуска. И оба правительства вправе ожидать благодарности от этих компаний (Hillman and Ursprung, 1988). В последние два десятилетия применение VER резко возросло и, как было установлено, в результате этих мер появляется такой уровень защиты, какой может быть достигнут путем введения «адвалорного» (стоимостного) тарифа в 40% (Tagg, 1989).

15.4.2. Модели эндогенной защиты

Не все отрасли получают защиту от конкурентов-импортеров, а те, которые получают, получают ее в разной степени. Как же спрогнозировать, какие отрасли преуспеют в получении протекции? Несколько исследований искали ответа на этот вопрос, рассматривая защиту как эндогенную переменную в моделях, которые пытались тем или иным способом учесть влияние политических факторов.¹⁰ В одной из таких моделей Гроссман и Хелпман (Grossman and Helpman, 1994) пытаются объяснить «продажу протекции» с помощью модели, в которой предполагается, что правительство максимизирует взвешенную сумму полезностей всех граждан плюс политические взносы ищущих защиту лоббистов. Такая целевая функция очень похожа на ту, которая получается в качестве результата политической конкуренции в вероятностных моделях голосования. И она приводит к аналогичным результатам с точки зрения предполагаемой эффективности протекционистских последствий. Треугольник потери благосостояния L на рис. 15.2 будет тем меньше, чем более неэластичен внутренний спрос на продукт, и таким образом, их модель предсказывает (при прочих равных условиях) более высокие тарифы на продукты с более неэластичными кривыми спроса. Не удивительно, что она также предсказывает более высокие тарифы в отраслях, где группы интересов хорошо организованы.

Голдберг и Магги (Goldberg and Maggi, 1999) нашли обоснование этим и другим предсказаниям модели, используя данные 1983 г. для трехзначных отраслей в США, согласно классификации SIC (Standard Industrial Classification). Мерой их протекции выступил уровень нетарифных торговых барьеров, в то

¹⁰ В частности, см. исследования Финдлея и Веллица (Findlay and Wellisz, 1982), Мэера (Mayer, 1984), Хиллмана (Hillman, 1982, 1989), Маги, Брока и Янга (Magee, Brock, and Young, 1989), Вусдена (Vousden, 1990) и Трефлера (Trefler, 1993).

время как мерой силы групп интересов — фиктивная переменная, определяемая в зависимости от того, выше или ниже 100 млн долл. США были взносы данной отрасли в избирательную кампанию в 1981–1982 гг.

Исследование протекционистских мер Лопеза и Пагулатоса (Lopez and Pagoulatos, 1994) более связано с литературой, посвященной поиску ренты. Вначале они определяют размеры прямоугольников поиска ренты, R и T на рис. 15.2, а затем соотносят их с взносами комитета политических действий (РАС). В итоге они нашли позитивную и весьма значимую взаимосвязь: чем больше Комитеты политических действий дают политикам, тем больше их ренты от протекционистских тарифов.

Если Голдберг и Магги (Goldberg and Maggi, 1999) и Лопез и Пагулатос (Lopez and Pagoulatos, 1994) связывают меры фактической защиты с взносами РАС, то другие исследования соотносят то, как конгрессмены голосуют по вопросам протекционистского законодательства с уровнями и источниками взносов РАС. Болдвин (Baldwin, 1985, pp. 59–69) изучал эффект профсоюзных взносов конгрессменам при их голосовании по Торговому акту 1974 г.; Коухлин (Coughlin, 1985) рассматривал эффект взносов со стороны наемного труда при голосовании конгрессменов по Акту автомобильной продукции 1982 г. (части внутринационального законодательства); а Тосини и Тауэр (Tosini and Tower, 1987) анализировали эффект взносов групп интересов текстильной промышленности при голосовании конгрессменов по Текстильному акту 1985 г. Все три исследования обнаружили положительное и значимое воздействие размера политических взносов групп интересов, а также вероятности того, что конгрессмен проголосует в пользу протекционистского законодательства. Другие важные переменные в этих исследованиях измеряют значимость защищаемых отраслей в районе или штате, который представляет конгрессмен, а также значимость уровня безработицы в штате и партийной принадлежности конгрессмена.¹¹

Следуя более ранним исследованиям, Лопез и Пагулатос (Lopes and Pagoulatos, 1994) также включают в свою модель меру концентрации отрасли. Включение данной переменной может быть объяснено двумя причинами: во-первых, чем более концентрирована отрасль, тем проще ее организовать и, таким образом, тем более эффективно может быть ее лоббирование (Olson, 1965). Во-вторых, чем более концентрирована отрасль, тем проще для ее производителей поднять цены и получить преимущество от снижения конкуренции с иностранными производителями. В дополнение к исследованию Лопеза и Пагулатоса, работы Пинкуса (Pincus, 1975), Марвела и Рэя (Marvel and Ray, 1983), Годека (Godek, 1985) и Трефлера (Trefler, 1993), выявили, что тарифы выше в более концентрированных отраслях. Однако в работах Кавеса (Caves, 1976),

¹¹ См. также обзор влияния взносов РАС на голосование конгрессменов в гл. 20.

Фингера, Холла и Нельсона (Finger, Hall, and Nelson, 1982) обнаруживается обратная связь между концентрацией отрасли и защитой через тарифы.

Та же самая логика, что предсказывает положительную корреляцию между степенью концентрации на стороне продавцов и защитой торговли, делает ожидаемой негативную корреляцию между концентрацией на стороне покупателей и протекционистскими мерами; и это также отражено в исследованиях (Pincus, 1975; Treffer, 1993).

Положение Олсона о размере группы и эффективности организации получает дальнейшее подтверждение из того факта, что фермеры получают больше защиты в развитых странах, где их в принципе немного, нежели в развивающихся странах, где количество фермеров велико (Balisacan and Roumasset, 1987). Кроме того, доводы Олсона поддерживаются и существованием более высоких уровней тарифов в отраслях потребительских товаров (Baack and Ray, 1983; Marvel and Ray, 1983; Ray, 1991).

Если потребители как группа обычно плохо организованы, то работники часто организованы очень хорошо и, таким образом, не удивительно обнаружить, что тарифная защита выше в трудоемких отраслях (Caves, 1976; Anderson, 1980; Saunders, 1980; Ray, 1981, 1991; Marvel and Ray, 1983; Dougan, 1984; Baldwin, 1985).

Вышеуказанные исследования отражают тот факт, что политический процесс реагирует на давление групп интересов предложением торгового протекционизма. Однако они не отвечают на вопрос, являются ли результатом такой защиты «только» трансферты собственникам привилегированных факторов или также возникают инвестиции, растрачивающие эти трансферты. В своей пионерной статье Крюгер (Krueger, 1974, pp. 52–54) перечислила множество форм общественных потерь, которые могут возникнуть, когда правительство «продает протекцию»: (1) создание излишних производственных мощностей предприятия, когда лицензии предоставляются пропорционально этим мощностям; (2) чрезмерный вход в отрасль и, следовательно, менее чем оптимальные размеры фирм, когда лицензии предоставляются пропорционально количеству обращений; (3) усилия и взятки лоббистов в виде найма родственников таможенных чиновников, которые менее продуктивны, чем получаемые ими доходы, для получения лицензии на импорт; и (4) расточительная конкуренция между представителями власти за должность, на которой возможно получение взяток.

Крюгер представила данные по рентам, полученным от нескольких видов лицензий в Индии. Крупнейшей из них была лицензия на импорт, в результате борьбы за которую потенциальные потери от поиска ренты в 1964 г. составили 7,3% от национального дохода. Данные за 1968 г. по лицензиям на импорт в Турции отражают растрачивание ресурсов, эквивалентное 15% ВВП (Krueger, 1974, pp. 55–57). Как и в случае с вычислениями Познера, эти оценки приближительны, но тем не менее впечатляющи.

В модели поиска ренты естественной монополии начнем с уже существующей монополии, и тогда вопрос только в том, насколько данная монополия использует свое монопольное положение и целиком ли рассеивается рента. Естественной отправной точкой при рассмотрении поиска ренты через торговый протекционизм является абсолютно свободная торговля. С этой отправной точки защита торговли имеет результатом как потери треугольника Харбергера, так и потенциальные рассеивающие ренту инвестиции. Если последние достаточно велики, чтобы рассеять потенциальную ренту целиком, тогда общественные потери от поиска ренты через торговый протекционизм превысят размеры прямоугольника.¹²

15.4.3. Остающиеся загадки

Огромное количество литературы по эндогенной торговой политике начинается с предположения о том, что правительство использует торговую политику для перераспределения доходов определенным группам, а затем делается попытка объяснить, каким группам оказывается наибольшая поддержка и до какой степени. В своем прекрасном обзоре литературы по данной тематике Родрик (Rodrik, 1995) поднимает два актуальных вопроса. Если целью торговой политики является перераспределение рент и доходов, почему же правительства выбирают столь неэффективный инструмент для достижения этой цели вместо того, чтобы положиться, скажем, на прямые трансферты доходов или сокращение налогов, производственные субсидии или аналогичные меры, которые обычно связаны с меньшими безвозвратными потерями? Почему вмешательство правительства в свободную торговлю настолько всеобъемлюще принимает форму *ограничений* торговли, например, в виде тарифов и квот, вместо стимулирования торговли, каковым, скажем, являются экспортные субсидии, учитывая, что последние часто более эффективны, чем ограничения торговли? Родрик просматривает огромное количество моделей рационального выбора, которые обращаются к этим двум вопросам, но ему не удается получить каких-либо удовлетворительных результатов.

Вопросы, поднимаемые Родриком и касающиеся торговой политики, по существу представляют собой те же вопросы, которые поднимают экономисты в сфере общественных финансов вот уже много лет, говоря об одновременной популярности и неэффективности натуральных трансфертов по сравнению с денежными как о способе перераспределения доходов. Интуитивно хочется предположить, что для того, чтобы целиком ответить на эти вопросы, следует выйти за рамки узких границ моделей рационального выбора.

¹² Возможно, однако, когда отталкиваются от ситуации «второго лучшего», то поиск ренты может иногда повышать благосостояние, как, например, при устранении торговых барьеров (Bhagwati and Srinivasan, 1980; Bhagwati, 1982).

Можно начать, например, с «иррациональной» асимметрии между весами, которые придают люди своим потерям доходов по отношению к эквивалентным приростам доходов (Kahneman and Tversky, 1979, 1984). Такая асимметрия приводит к ожиданию того, что люди будут более решительно лоббировать, чтобы исчезли потери доходов, вызванные увеличением импорта, нежели чтобы получить дополнительные доходы от экспортных дотаций. Связанный с этим психологический фактор представляет собой своеобразную форму «эффекта субсидий Дьюзенберри». Люди привыкают к субсидиям и лоббируют гораздо более решительно против их ликвидации, нежели за их внедрение. Такая психологическая закономерность прекрасно соответствует различным «обобщенным фактам» торговой политики: (1) торговый протекционизм зачастую является реакцией на изменения, которые неблагоприятно влияют на различные группы или отрасли, такие как резкое падение цен на импортируемый товар или рецессия (Kurth, 1979; Takacs, 1981; McKeown, 1983; Ray, 1987; Magee, Brock, and Young, 1989, ch. 11; Hansen, 1990; Trefler, 1993; Rama, 1994; O'Halloran, 1994); (2) фактический уровень торгового протекционизма или усилия на получение освобождения от уплаты налогов положительно связаны с уровнем безработицы как во временном ряду, так и структурно (Takacs, 1981; Magee, 1982; Baldwin, 1985, pp. 142–180; Bohara and Kaempfer, 1991; Schuknecht, 1991; Trefler, 1993; Das and Das, 1994); (3) зависимость торгового протекционизма от его прошлого (*path dependence*). Когда вводится торговое ограничение, оно имеет тенденцию существовать продолжительное время (Brainard and Verdier, 1997; Gardner and Kimbrough, 1989).

Следует отметить, что в той мере, в какой нерациональное поведение является частичным объяснением распространенного использования торговых ограничений для перераспределения доходов, само поведение тех, кто ищет компенсацию, является нерациональным лишь в том, что они, по всей видимости, слишком остро реагируют на определенные неблагоприятные события. Политический ответ, удовлетворяющий требования этих лоббистов может быть вполне рациональным со стороны входящих в правительство партий, т. е. максимизирующим голоса избирателей. На самом деле в связи со сложностью идентификации и количественного учета потерь собственника отдельного фактора от таких событий, как резкое падение цен на импортируемый товар, введение тарифов или квот может быть самым низкокзатратным способом перераспределения доходов «правильным» получателям (Feenstra and Lewis, 1991).

15.5. Поиск ренты посредством иной правительственной деятельности

Регулирование и ограничение торговли не являются единственными способами, с помощью которых правительство вносит изменения в перераспределение доходов. Третьим способом являются прямые трансферты, также способные вызвать рост инвестиций с целью изменения их размеров и направлений (Tullock, 1971d). В более общем смысле Арансон и Ордешук (Aranson and Ordeshook, 1981, pp. 81–82) подчеркивают, что даже производство продукта с характеристиками общественного блага, как, например, дорога, имеет перераспределительные эффекты, которые могут в значительной степени повлиять на коллективные решения по обеспечению этим благом:

Более широкий взгляд на производство приводит к мысли о том, что некий подрядчик должен построить дорогу для того, чтобы исключить других подрядчиков. Некий конкретный производитель получает субподряд, в то время как другие производители его не получают. Некие бюрократы должны получить зарплату за планирование и надзор за строительством, в то время как другие бюрократы (или его агентство) или даже налогоплательщики частного сектора — нет. И те, кто делает верные предположения об участке земли в той или иной местности, получают «свалившийся с неба» доход, а те, кто неверные, его не получают. Суммируя, можно сделать вывод: финансируемое из федерального бюджета строительство шоссе может быть очень похоже на частное благо; предложение таких дорог ограничено и исключается.

Весь федеральный бюджет можно рассматривать как гигантскую ренту, предназначенную для захвата теми, кто сможет напрячь больше политических мускулов.

Можно ожидать, что последствия перераспределения правительственных контрактов будут влиять на потоки расходов на лоббирование и политические кампании аналогично моделям поиска ренты. Расходы на кампании должны финансироваться теми, кто желает получить правительственные контракты, а сами контракты должны доставаться тем, кто делает такие взносы. Зардкухи (Zardkoohi, 1985) выявил, что количество взносов фирмы на избирательную кампанию положительно и значимо связано с долей закупок продукции отрасли федеральным правительством или правительством штата, а также с тем, применялось или нет специфическое отраслевое регулирование к отрасли, к которой принадлежит фирма. Уоллес (Wallis, 1986) выявил, что в 1930-х гг. крупные штаты использовали свое численное преимущество в палате для получения больших долей от программ федеральной помощи, чем сенат изначально планировал им передать. Неудивительно, что работающие

в правительстве также участвуют в игре по поиску ренты. Уотерс и Мур (Waters and Moore, 1990) показали, что принятие законов в пользу работников общественного сектора положительно связано с оценками силы профсоюзов служащих и обратно пропорционально силе тех групп интересов, которые им противостоят.

15.6. Насколько велики потери благосостояния от поиска ренты?

Все оценки потерь благосостояния от поиска ренты делятся на две категории. Первые оценивают его потери через такие заменители как площади прямоугольников прибыли и треугольников благосостояния, появляющиеся в результате действия тарифов или рыночной власти, или используют иные заменители, такие как повышение государственных расходов. Подобного рода оценки тяготеют к большим величинам, достигая 50% ВВП. Несколько иллюстрирующих примеров представлено в табл. 15.3.

Вторая группа исследований использует денежные средства, которые реально тратятся на лоббирование и подобные действия. Эти исследования пришли к оценкам, говорящим о том, что потери богатства представляют собой весьма малые доли связанных с ними рент. Например, Дуган и Снайдер (Dougan and Snyder, 1993) подсчитали, что федеральное регулирование нефтяной промышленности в 1970-х гг. привело к чистой потере треугольника благосостояния на уровне 1,2 млрд долл. США. Общие расходы на лоббирование, произведенные затронутыми регулированием группами интересов оценивались при этом в 125 млн долл. США, т. е. 11% от *треугольника* потерь.¹³

Аналогичное заключение можно сделать из оценок Гольдбергом и Магги (Goldberg and Maggi, 1999) модели Гроссмана–Хелпмана. Вспомним, что данная модель делает допущение о том, что правительство максимизирует взвешенную сумму полезностей всех граждан и расходы групп интересов. Оценка Гольдберга и Магги предполагает вес в 0,98 по отношению к благосостоянию граждан и 0,02 — по благосостоянию заинтересованных групп. Такие веса покажутся не столь неожиданными, если вспомнить, что препятствия международной торговле в США в среднем довольно низки. Несмотря на то что поиск ренты через протекционистские меры случается и имеет вполне предсказуемые последствия, его влияние не является сколько-нибудь значительным.

Однако прежде, чем совсем убрать потери от поиска ренты из списка общественных неэффективностей, следует вспомнить, что расходы тех, кто имеет успех в получении ренты, представляют собой только часть общественных потерь от поиска ренты. К инвестициям удачливых искателей ренты в нефтяной

¹³ См. также работу Таллока (Tullock, 1988).

промышленности стоит добавить расходы неудачливых соискателей ренты в прочих отраслях, которых подталкивало попытать счастье наблюдение за акциями правительства. Более того, изменения богатства, к которым приводит правительственная политика, стимулируют дополнительные инвестиции со стороны тех, кто пытается предвосхищать эти изменения и получить прибыль от этих знаний.

Таблица 15.3. *Оценки потерь благосостояния от поиска ренты*

Исследование	Экономика	Год	Потери благосостояния
Krueger (1974)	Индия	1964	7% ВВП
Krueger (1974)	Турция	1968	15% ВВП (сектор торговли)
Posner (1975)	США	Различные	3% ВВП (регулирование)
Cowling and Mueller (1978)	США	1963–1966	13% ВВП ^a (частная монополия)
Cowling and Mueller (1978)	Великобритания	1968–1969	7% ВВП ^a (частная монополия)
Ross (1984)	Кения	1980	38% ВВП (сектор торговли)
Mohammad and Whalley (1984)	Индия	1980–1981	25–40% ВВП
Laband and Sophocleus (1988)	США	1985	50% ВВП
Laband and Sophocleus (1994)	США	1987	12,5% внутреннего потребления

^a ВВП — валовой корпоративный продукт (*GCP = gross corporate product*)
 Источник: Адаптировано из Толлисон (Tollison, 1997, table 1, p. 514)

Когда министерство обороны объявляет, что компания «Дженерал Дайнэмикс» выиграла конкурс на определенную систему вооружения, а «Боинг» — проиграла, типичной реакцией фондового рынка является повышение стоимости акций «Дженерал Дайнэмикс» и снижение стоимости акций

«Боинга». Любой, обладающий знаниями о таком решении до того, как оно объявлено, может заработать огромную прибыль на фондовом рынке, даже несмотря на то, что непосредственно не имеет своей доли в распределении рентных доходов правительством. При расчете полных расходов на поиск ренты инвестиции в сбор информации с целью предвидения рентных трансфертов следует добавить к инвестициям, предназначенным породить их (Hirshleifer, 1971; Tollison, 1989).

Последний пример напоминает о том, что поиск ренты возникает не только в общественном секторе, а любая попытка оценить общие расходы на поиск ренты в экономике должна включать в себя оценку расходов на поиск ренты в частном секторе. Целая армия биржевых брокеров и аналитиков работает на Уолл-стрит и в других местах по всей стране. Миллиарды долларов тратятся на сбор информации о компаниях, чтобы инвесторы могли выбрать «правильные фирмы» для своих портфелей инвестиций. Хотя эффективный рынок капитала реально понижает стоимость капитала для ищущих его фирм на рынке ценных бумаг, только небольшая доля ежегодных инвестиций компаний финансируется через новые эмиссии ценных бумаг. Более 95% обращающихся на бирже ценных бумаг не представляют собой новые эмиссии. Любой выигрыш, который получает трейдер, покупая ценные бумаги «правильной фирмы», компенсируется потерями, которые получает человек, продавший эти ценные бумаги. Сам факт, что некоторые компании зарабатывают большие ренты и что эти ренты изменчивы во времени, приводит к огромным инвестициям времени и денег теми, кто пытается предвидеть эти изменения и связанные с ними прибыли.

Коулинг и Мюллер (Cowling and Mueller, 1978) включают всю корпоративную рекламу в свою оценку общественных потерь от монополии. Некоторые типы рекламы на самом деле информируют покупателей об определенных характеристиках продукта и улучшают распределение ресурсов; соответственно, всю рекламу не стоит относить к общественным потерям. Но огромная часть рекламы предназначена исключительно для перераспределения рент, полученных компаниями на данном рынке. Некая немалая доля всей корпоративной рекламы должна рассматриваться в качестве инвестиций на поиск ренты.

То же самое можно сказать о некоей доле расходов на исследования и разработки, а также о вознаграждении юристов-патентоведов, которые делают эти исследования и разработки прибыльными. На самом деле большая доля деятельности *всех* юристов может рассматриваться как чистый поиск ренты. Поиск ренты юристами связывается с медленным экономическим ростом (Courbois, 1991). Рама (Rama, 1994) также показал, что поиск ренты через торговый протекционизм оказал негативное воздействие на экономический рост в Уругвае, хотя и со значительным лагом. В более общем смысле, тот факт, что размер государственного сектора находится в обратной зависимости от темпа роста в развитых странах, можно интерпретировать как свидетельство того,

что затраты на поиск ренты порождают большую величину государственного сектора (см. обсуждение в гл. 22).

Такое наблюдение наводит на мысль о необходимости альтернативной процедуры оценки потерь благосостояния от поиска ренты в обществе, по сравнению с теми, которые обычно применяются. Можно посмотреть на счета национального дохода и определить те виды деятельности, которые целиком или в большей части связаны с поиском ренты. Такой анализ сформирует список, который пополнится не только лоббистами и людьми, занятыми политической рекламой. Несмотря на то что невозможно представить здоровую капиталистическую экономику без биржевых аналитиков, юристов, корпоративной рекламы и т. п., кажется столь же очевидным, что огромные ренты, генерируемые такой экономикой, как США, порождают не менее впечатляющее количество соискателей ренты.

Заканчивая данную главу, интересно сравнить только что описанный подход к измерению общественных потерь от поиска ренты с попыткой Филлипса (Phillips, 1966) некоторое время назад оценить «общественные издержки монополистического капитализма». Он также приступил к исследованию путем сложения различных статей счетов национального дохода. Однако у него были совсем иные критерии, а именно — он брал те виды деятельности, которые существовали в рамках монополистического капитализма и не могли бы существовать в идеальном социалистическом государстве. Таким образом, он включил все расходы на оборону, поскольку в 1966 г. они целиком имели целью защитить американский капитализм от советского коммунизма. Несмотря на то что представители теории общественного выбора отнесли бы *часть* оборонного бюджета к обеспечению граждан чистыми общественными благами, большинство все же, наверное, согласилось бы с Арансоном и Ордешуком (Aranson and Ordeshook, 1981) в том, что некая его составляющая возникает просто в результате поиска ренты.

Интересно, что Филлипс (Phillips, 1966) включил все доходы юристов как часть общественных издержек монополистического капитализма. Данная статья бюджета, как уже отмечалось ранее, будет заметно фигурировать при любой полной инвентаризации общественных потерь от поиска ренты. Филлипс также включил в них всю рекламную деятельность. Когда он завершил исследование, его список включал сумму до 50% ВВП — цифра, которая является наибольшей среди подобных оценок, когда-либо встречавшихся в литературе по поиску ренты.

Библиографические примечания

Плодотворный вклад Таллока (Tullock, 1967с) и Крюгера (Krueger, 1974), а также несколько других работ сведены вместе в антологии по поиску ренты,

представленной Бьюкененом, Толлисоном и Таллоком (Buchanan, Tollison, and Tullock, 1980).

Толлисон (Tollison, 1982, 1997) и Ницан (Nitzan, 1994b) осуществили обзор литературы по поиску ренты. Литература, связанная с общественным выбором и касающаяся причин протекционизма, рассматривалась Фреем (Frey, 1984, ch. 2, ch. 3; 1985 на немецком языке; 1985, ch. 2 and ch. 3), Нельсоном (Nelson, 1988), Хиллманом (Hillman, 1989), Маги, Броком и Янгом (Magee, Brock, and Young, 1989), Родриком (Rodrik, 1995) и Маги (Magee, 1997). Бхагвати и Розендорф (Bhagwati and Rosendorff, 2001) собрали некоторые из главных вкладов в литературу по данной тематике.

В пределах, пока взятки представляют собой чистые трансферты, они не напрямую относятся к разряду растрат в связи с поиском ренты. Но они относятся к той изнанке распределительной деятельности, которую осуществляют искатели ренты. Хиллман и Урсprung (Hillman and Ursprung, 2000) показывают, как поиск ренты в форме взяток и коррупции может привести к экономическому спаду в стране. Роуз-Аккерман (Rose-Ackerman, 1978, 1999) анализирует коррупцию с точки зрения общественного выбора. Ее книги представляют собой хорошее дополнение к литературе по теме поиска ренты.