

МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛОББИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*

© 2001 г. М. И. Левин, Е. А. Левина

(Москва)

Дается обзор существующих в литературе математических моделей лоббистской деятельности. Модели классифицированы по методам исследования и подразделяются на статические и теоретико-игровые модели.

1. ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия при исследовании экономических проблем все больше внимания уделяется факторам, относящимся скорее к политологическим наукам. Все чаще в модели экономических явлений включают такие параметры, как фазы политических циклов, государственное устройство, интересы чиновников, отвечающих за политику государства. В свою очередь экономические методы используются для изучения проблем, с которыми сталкиваются политологи. Сближение этих двух наук – экономики и политологии – легко объяснимо тем, что в современном обществе правительства стали играть постоянно возрастающую роль в экономике не только развивающихся стран, но и стран с развитой рыночной экономикой, регулируя монополии, собирая налоги и беря на себя задачи, связанные с социальным обеспечением. В процессе выработки правительствам, руководителями государственных или коммерческих структур политики выбор в пользу того или иного решения совершается “ответственными лицами”. Попытки повлиять на решения представителей коммерческих или государственных структур могут принимать различные формы: предоставление экспертов заинтересованным лицам, подача прошений, взносы в предвыборную кампанию политиков или взносы в партийную кассу, PR-кампании, направленные на создание общественного мнения, а также нелегальные средства, такие как взяточничество, – все это включается в понятие лоббирования. Таким образом, лоббирование обеспечивает работой множество профессионалов, и различные институты служат интересам групп влияния. В некоторых странах такие институты имеют официальный статус (например, профсоюзы).

Если под лоббированием подразумевать только легальные методы влияния на принятие решений, а не подкуп чиновников или законодателей, то основная причина того, что группы интересов составляют важную часть процесса принятия решения – это их роль в обеспечении избирателей и политиков информацией, которой последние пользуются для того, чтобы разрешить неопределенность, возникающую в процессе принятия решения, и которая касается результатов или последствий этого решения [1, р. 89–106]. Для предоставления информации лицам, принимающим решения, группы интересов, в основном, используют три способа. Одной из важнейших задач группы является обеспечение информацией избираемых чиновников.

Во-первых, группы распространяют информацию среди избирателей, стараясь создать желаемое для себя общественное мнение. Для этой цели они используют газеты, радио и телевидение. Во-вторых, группы могут способствовать тому, чтобы мнение избирателей было донесено до чиновников. Это можно сделать, побуждая избирателей писать письма, отправлять телеграммы или даже звонить своим представителям. Очевидно, что некоторые из предпочтений, озвученных посредством писем, телефонных звонков и т.д., являются естественным выражением политических убеждений; другие – реакцией на организованную кампанию. Однако даже такое выражение предпочтений представляет для чиновника интерес. В конце концов, сформированное таким образом общественное мнение дает информацию о том, насколько успешно группа интересов сможет мобилизовать голоса на следующих выборах. В-третьих, группы доставляют информацию чиновнику непосредственно.

Рассмотрим, как группы сочетают эти три вида деятельности по лоббированию на примере борьбы, развернувшейся вокруг назначения судьи Борка (Bork) в Верховный суд США [2, р. 499–523]. Группы интересов, и “слева” и “справа”, провели серьезный анализ вероятного влияния назна-

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 0 0-02-00159).

чения Борка в Верховный суд, и эта информация была представлена и сенаторам, и их избирателям. Левые организации, проанализировав судебные решения и выступления Борка, пришли к выводу, что Борк – идеологический экстремист, который бы нарушил баланс в Суде, особенно в области гражданских прав женщин и национальных меньшинств. Либеральные группы потратили свыше миллиона долларов на радио, печать и телевидение, изображая Борка как экстремиста. Справа выступили с собственной интерпретацией материалов судебных дел, особенно подчеркивая судейскую квалификацию Борка и аргументированные решения. Таким образом, средством “давления” была информация, важная роль которой учитывается в игровых моделях с несовершенной информацией, когда лоббист обладает информацией, доступной только ему, но необходимой для принятия решения представителем правительства или законодательной власти.

Какой бы ни была конкретная форма лоббирования, в любом случае такая деятельность влечет за собой расходы. Существуют различные оценки влияния таких расходов на благосостояние общества. Некоторые из исследователей доказывают, что лоббирование непременно уменьшает благосостояние общества [3–5]. Другие утверждают, что лоббирование может быть прибыльным [6–7]. Непосредственно к проблеме расходов примыкают вопросы о величине израсходованных ресурсов по сравнению с искомым призом, а также об условиях, при которых расходы на борьбу за влияние уменьшаются [8–10].

Несмотря на то что лоббизм присущ любой политической структуре, практически до начала 1990-х годов было принято считать, что такого явления в СССР нет, а сам термин “лоббизм” трактовался как “система контор и агентов монополий при законодательных органах США, оказывающих давление на законодателей и чиновников” [11]. Однако негативный оттенок термина не мог искоренить явления, и давление на все уровни власти, безусловно, оказывалось. В связи с тем, что в нашей стране лоббизм все больше воспринимается как естественный инструмент взаимоотношений власти и общества, возникла необходимость всесторонне изучить это явление для разработки законопроектов, регламентирующих этот институт. В [12] делается попытка системно исследовать политико-правовой институт лоббизма в России. Автор отмечает, что хотя лоббизм зачастую носит политический, экономический и управленческий характер, проблема эта в первую очередь правовая, однако специального федерального законодательства о регулировании лоббистской деятельности в настоящее время нет. Для того чтобы законодательство о лоббизме как можно больше восполняло пробел в регулировании взаимоотношений общества и власти, необходимо, чтобы при разработке концепции законов о лоббистской деятельности учитывались наработки специалистов не только в области юриспруденции, но и в других областях, в частности в математическом моделировании.

Существующие модели лоббирования по применяемому аппарату удобно разделить на две большие группы. Первая группа – статистические модели – будет рассматриваться в разд. 2, вторая группа моделей лоббирования – теоретико-игровые модели – в разд. 3.

2. СТАТИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

Первая большая группа моделей лоббирования – статистические модели. Большая часть работ, в которых строятся подобные модели, принадлежит американским исследователям, получающим обширный материал на основании анализа результатов голосования в Конгрессе и Сенате США. Кроме того, стимулом к таким исследованиям является тот факт, что лоббирование занимает особое место в американской политической жизни. В работах [13–15], посвященных подробному изучению лоббизма, группы интересов рассматриваются как сердцевина политической системы.

Тем не менее, влияние организованных групп интересов на законодательный процесс долгое время ставилось под сомнение в многочисленных работах. Традиционно лоббирование не включалось в ключевые переменные, используемые для объяснения голосования в конгрессе, вследствие двух причин: практической и теоретической. Практическое основание для исключения лоббирования из модели голосования состоит в том, что данные о деятельности групп интересов в области лоббирования редко доступны и их практически всегда трудно получить. Одним из решений этой проблемы является определение лоббирования как передачи информации непосредственно законодателям для того, чтобы укрепить или изменить их позиции. Тогда интенсивность лоббирования можно рассматривать как число контактов представителя лоббирующей группы с законодателем. Теоретическое основание заключается в том, что группы интересов ничего не меняют и не добавляют ничего нового в модель, описывающую голосование законодателей. Примером может служить исследование Р.А. Бауэра и др. [16]. В этой работе авторы попытались

оценить влияние, которое оказывали деловые круги – группы и отдельные представители – на голосование о тарифах. Они показали, что “лоббисты склонны устанавливать отношения только с конгрессменами и сенаторами, которые находятся на их стороне”, и что “прямое убеждение неопределившихся или настроенных оппозиционно к ним конгрессменов и сенаторов составляет незначительную часть деятельности лоббистов” [16].

К подобному выводу пришли и Д. Нельсон, Е. Силберберг [17, р. 15–26], Дж.П. Кальт и М.А. Зупан [18, р. 270–309]. На основании анализа статистических моделей, авторы этих работ утверждают, что наиболее важным фактором в принятии решения законодателем является его собственная идеология, а не местные экономические интересы или влияние групп лоббирования. Однако Дж. Джексон и Дж. Кингдом [19, р. 805–823] исследовали результаты этих и ряда других работ и пришли к заключению, что использование традиционных методов оценки идеологии законодателя приводит к завышению значимости идеологии и занижению значимости других переменных при объяснении поведения законодателя.

Все возрастающая видимая роль групп интересов в законодательном процессе заставляла многочисленных исследователей вновь обращаться к этой проблеме. В частности, появились работы, в которых авторы задаются вопросами: если группы интересов оказывают влияние на процесс принятия решения конгрессменами и сенаторами, то каким образом? Имеют ли отношение взносы групп в избирательные кампании к их деятельности по лоббированию, и если да, то какое? Влияют ли взносы в избирательную кампанию на решения законодателей независимо от последующих действий лоббистов? Ответам на эти вопросы посвящены работы Х.В. Чаппела [20, р. 77–83], Дж. Грензке, [21, р. 1–24], Дж. Райта [22, р. 417–438]. В исследовании Дж. Грензке взносы названы “суррогатной мерой усилий групп интересов по лоббированию и мобилизации голосов в избирательном округе”. Х.В. Чаппел и Дж. Грензке рассматривают влияние взносов независимо от остальной лоббистской деятельности групп интересов и показывают, что общее влияние взносов невелико.

Дж. Райт одновременно изучает влияние взносов в избирательную кампанию и организованное лоббирование, которое часто сопровождает эти взносы. Результат голосования рассматривается как функция ряда переменных, среди которых и число групп, лоббирующих за данный вопрос и против него. Но каждая из этих переменных сама является функцией партийной принадлежности, идеологии, относительной экономической характеристики избирателей, лидерства в комитете, взносов в избирательную кампанию со стороны групп, поддерживающих рассматриваемый вопрос и настроенных оппозиционно. Результат исследования состоит в том, что на голосование влияет общее число контактов законодателей с лоббистами, а деньги покупают доступ, но не голоса, что согласуется с общепринятыми представлениями, и, таким образом, взносы влияют на решение косвенно, посредством лоббирования. Эта идея используется для построения теоретико-игровых моделей, например, С. Лохманном [23, р. 267–284], Д. Остин-Смитом [24, р. 566–581]. Вывод работы [22] о том, что группы интересов могут оказывать давление не только на дружественных к ним законодателей, подтверждается в совместной работе Д. Остина-Смита и Дж.Р. Райта [25, р. 25–44]. Существование противодействующего лоббирования теоретически обосновывается в другом их исследовании (см. [26, р. 229–257]). Исследование теоретико-игровой модели, построенной в этой работе, показывает, что лоббирование не только усиливает predisposedness законодателя, но также – что решение законодателя меняется по сравнению с тем, которое он принял бы при отсутствии лоббирования. Эта модель относится к играм с асимметричной информацией, которые подробнее будут рассмотрены ниже.

Группы интересов могут направлять свои усилия по лоббированию на три типа законодателей: тех, кто склонен голосовать за позицию группы, тех, кто расположен голосовать против позиции группы, или тех, кто еще не определился. В [25–26] сделан вывод, что группы интересов оказывают давление и на неопределившихся законодателей, и на тех, кто склонен голосовать против них. Авторы также обнаружили, что иногда группы пытаются воздействовать на законодателей, которые, как ожидается, проголосуют за позицию группы. Объяснение этого результата заключается в том, что группы стремятся повлиять на законодателей так, чтобы противодействовать лоббированию групп с противоположными интересами.

В [25] была представлена статистическая модель стратегического выбора целей лоббирования группами интересов, она проверена на данных голосования в Сенате при назначении судьи Р. Борка в Верховный суд США. Авторы проверяют три гипотезы о возможном лоббировании среди законодателей: а) при прочих равных условиях, на сенаторов, которые, как ожидается, поддержат выдвижение (или, наоборот, выступят против), будет оказывать давление меньшее число групп, поддерживающих Борка (или выступающих против Борка), чем на сенаторов, ко-

торые предположительно выступают против выдвижения (поддерживают его); b) число лоббирующих групп, поддерживающих Борка (выступающих против него), не зависит от числа групп, которые выступают против Борка (поддерживают его); c) чем больше число групп, настроенных против Борка (поддерживающих его), которые воздействуют на сенатора, который, как ожидается, поддержит выдвижение (выступит против), тем больше число лоббирующих групп, поддерживающих Борка (выступающих против).

Эти три гипотезы (a)–(c) проверяются следующей статистической моделью. Выражение (1) является моделью лоббирования групп, поддерживающих Борка, а выражение (2) – моделью действий групп, настроенных против него:

$$L_{Pi} = \beta_{0P} + \beta_{1P}PRO_i + \beta_{2P}C_i + \beta_{3P}V_i + \beta_{4P}O_{Pi} + \gamma_{1P}L_{Ai} + \gamma_{2P}PRO_iL_{Ai} + \varepsilon_{Pi}, \quad (1)$$

$$L_{Ai} = \beta_{0A} + \beta_{1A}ANTI_i + \beta_{2A}C_i + \beta_{3A}V_i + \beta_{4A}O_{Ai} + \gamma_{1A}L_{Pi} + \gamma_{2A}ANTI_iL_{Pi} + \varepsilon_{Ai}, \quad (2)$$

где L_{Pi} , L_{Ai} – число групп, поддерживающих (выступающих против) Борка, которые оказывают воздействие на сенатора i (соответственно); C_i – равен 1, если i – член Юридического комитета, и 0 – в противном случае; V_i – оценка идеологии, основана на голосовании сенатора i за первую половину 1987 г. (чем выше баллы, тем “либеральнее” сенатор); O_{Pi} , O_{Ai} – число групп, поддерживающих Борка (выступающих против), с сильными организациями в штате сенатора i (соответственно); PRO_i , $ANTI_i$ – равен 1, если априорное мнение подразумевает, что сенатор i будет голосовать “за” (“против”) утверждения в отсутствие какой-либо дополнительной информации, и 0 – в противном случае; ε_{Pi} , ε_{Ai} – стохастические члены для выражений “за” Борка и “против”, соответственно.

Гипотезы a)–c) можно представить следующим образом: a) $\beta_{1P} < 0$ и $\beta_{1A} < 0$; b) $\gamma_{1P} = \gamma_{1A} = 0$; c) $\gamma_{2P} > 0$ и $\gamma_{2A} > 0$. Значения L_{Pi} и L_{Ai} были получены в результате опроса. Респонденты указывали наличие контактов с сенаторами и указывали, как они оценивают уровень усилий своей организации: сильный, умеренный, слабый или отсутствие усилий. Суммировалось число организаций, указавших сильный или умеренный уровень.

В результате изучения изложенной выше модели авторы показали, что 1) группы пытаются оказать воздействие не только на дружественных им законодателей, но и на законодателей, которые предрасположены голосовать против их позиции; 2) когда группы оказывают воздействие на своих потенциальных приверженцев, они поступают так, чтобы противодействовать влиянию конкурирующих групп; 3) группы интересов играют более значительную роль в процессе законодательства, чем показывали предыдущие исследования (например, [16]). Этот, третий, результат Д. Остин-Смит и Дж.Р. Райт считают основным в своей работе. Они предположили, что полученные различия объясняются тем, что в своих исследованиях предшественники выбирали данные по более нейтральным вопросам, при рассмотрении которых группы влияния не пытались оказывать давление на сенаторов и конгрессменов.

В работе Г.А. Кальдериа и Дж.Р. Райта [2, р. 499–523] (так же, как и в [25]) рассматривается назначение в Верховный суд США, но уже трех кандидатов: Борка, Сутера (Souter) и Томаса (Thomas). Авторы предполагают, что, обеспечивая информацией сенаторов и их избирателей о вероятных последствиях назначения кандидатов в Верховный суд, группы интересов помогают сформировать сенаторам свои предпочтения. Нулевая гипотеза: группы, которые настроены против Борка, оказывают давление только на сенаторов-демократов, либералов или тех, чьи избиратели также настроены против Борка. Соответственно, приверженцы Борка лоббируют только сенаторов-республиканцев, консерваторов и тех, чьи избиратели поддерживают Борка. Альтернативная гипотеза: группы не принимают обстоятельства, касающиеся сенатора, – т.е. персональные политические предпочтения, предпочтения избирателей – как заданные, лоббируя только тогда, когда сенатор склонен поддержать предпочтение группы. Наоборот, группы активно пытаются изменить неблагоприятные обстоятельства, а когда они для них благоприятны, то – укрепить их. Уравнения модели выглядят следующим образом:

$$V_i^* = \alpha + \beta_P P_i + \beta_I I_i + \beta_C C_i + \gamma_A L_{Ai} + \gamma_P L_{Pi} + \varepsilon_i, \quad (3)$$

$$V_i = \begin{cases} 1, & \text{если } V_i^* > 0, \\ 0, & \text{в противном случае,} \end{cases}$$

где V_i^* – ненаблюдаемый индекс поддержки кандидата сенатором i ; V_i – наблюдаемый выбор при голосовании сенатора i ; P_i – партийное членство сенатора i , $P \in \{0, 1\}$; {демократ – “0”,

республиканец “1”); I_i – идеологическая ориентация сенатора i , $I_i \in [0, 100]$: чем больше значение показателя, тем более либерален сенатор; C_i – уровень поддержки выдвинутого кандидата избирателями сенатора i , $C_i \in [0, 1]$: чем больше величина C , тем больше поддержка; L_{Ai} – индекс анти-Борк (Соутер, Томас) лоббирования, направленного на сенатора i , $L_{Ai} \in [0, n]$, n – наибольшее число групп, настроенных против кандидата, лоббирующих сенатора i ; L_{Pi} – индекс лоббирования за Борка (Соутера, Томаса), направленного на сенатора i , $L_{Pi} \in [0, m]$, m – наибольшее число групп, настроенных за кандидата, лоббирующих сенатора i ; ε_i – случайная ошибка, подчиняющаяся нормальному распределению.

Авторы предполагают, что лоббирование зависит от переменных P , I и C , которые дают представление лоббистам о намерениях сенатора. Кроме того, предполагается, что лоббирование – линейная функция нескольких других экзогенных переменных, не влияющих непосредственно на решение о голосовании (аналогично [22]):

$$\begin{aligned} L_{Ai} &= f(P_i, I_i, C_i, J_i, O_{Ai}, M_{Ai}, u_{Ai}), \\ L_{Pi} &= g(P_i, I_i, C_i, J_i, O_{Pi}, M_{Pi}, u_{Pi}), \end{aligned} \quad (4)$$

где O_{Ai} , O_{Pi} – число групп, настроенных против (за) кандидата, которые лоббируют сенатора i при помощи сильной организационной базы в штате сенатора, $O_{Ai} \in [0, n]$, $O_{Pi} \in [0, m]$, соответственно; J_i – членство в Юридическом комитете сената, $J_i \in \{0, 1\}$; M_{Ai} – взносы в избирательную кампанию действующих или только избранных сенаторов во время предыдущих выборов от групп, лоббирующих против кандидата (для переменной M_{Pi} не было достаточно данных); u_{Ai} , u_{Pi} – случайные переменные, подчиняющиеся нормальному закону распределения.

Делается предположение о ненулевой корреляции между u_{Ai} и ε_i и между u_{Pi} и ε_i , т.е. о том, что ненаблюдаемые факторы, которые влияют на лоббирование и голосование, связаны. Для оценки коэффициентов модели авторы используют двухэтапный метод наименьших квадратов. На первом этапе была построена регрессия для L_{Ai} и L_{Pi} . На втором этапе полученные значения L_{Ai} и L_{Pi} были подставлены в (3) и проведена оценка коэффициентов. Исследование по описанной схеме показало, что одним из наиболее значимых для лоббистов факторов при выборе сенатора, на которого оказывается давление, – это членство в Юридическом комитете, т.е. институциональное положение сенатора. Этот вывод подтверждается при исследовании теоретической модели в работе [27], в которой показано, что степень влияния группы лоббирования зависит от институционального положения законодателя, который представляет интересы группы (подробнее [27] будет рассмотрена ниже). Партийность и идеология значимы для лоббистов в трех из шести регрессий, а настроения избирателей – в двух из шести. Для всех трех номинаций взносы в избирательную кампанию не оказали влияния на выбор лоббистов. Таким образом, группы не просто пытаются воздействовать на тех сенаторов, которые в силу своей партийности или идеологии склонны поддержать их, напротив, они выбирают, на кого они будут оказывать давление на основе институционального положения сенатора. Результаты второго этапа исследования показали, что лоббирование оказывает влияние на сенаторов при голосовании.

3. ТЕОРЕТИКО-ИГРОВЫЕ МОДЕЛИ

Когда должно быть присуждено нечто “ценное”, все то, что является объектом лоббирования (например, монопольные права, правительственные контракты или благоприятное законодательство), часто можно обнаружить потенциального обладателя этих выгод, тратящего некоторые ресурсы, чтобы повлиять на процесс принятия решения, а также на борьбу с конкурентами. Напомним, что методическим основанием теоретико-игрового подхода служат модели борьбы за ренту. В основополагающей работе по борьбе за ренту Г. Таллок [3, р. 224–232] указывает, что значительные ресурсы с общественной точки зрения могут быть попросту растрочены на попытки получить экономические ренты. Эти расходы, как правило, превышают любые трансферты от одного субъекта или группы – другому. Первые авторы работ по этой тематике (А. Крюгер [4, р. 291–303], Р. Познер [28, р. 807–827] и Г. Бекер [29, р. 371–400; 30, р. 329–347]) формулировали модели, в которых деятельность по борьбе за ренту полностью рассеивала ренту.

Г. Таллок [31] предложил теоретико-игровой подход для анализа рентоориентированного конкурса, в котором приз присуждается победителю в борьбе, сходной с лотереей. В его постановке n конкурирующих групп тратят некоторый ресурс на борьбу за ренту R_i . Вероятность P_i ,

что группа интересов i ($i = 1, \dots, n$) добьется благоприятного для себя политического решения, зависит от размера ресурсов, которые она тратит по сравнению со своими конкурентами, что определяется следующей функцией успеха в борьбе за ренту:

$$P_i = \alpha_i R_i / \sum_{j=1}^n \alpha_j R_j, \quad (5)$$

где α_i – относительный вес ресурсов группы интересов i , он учитывает возможность того, что влияние траты ресурсов различается по группам, $0 < \alpha_i < 1$, $\sum_{j=1}^n \alpha_j = 1$. Вероятность того, что группа выиграет в этой борьбе, зависит от размера его взноса относительно общих взносов всех игроков. Г. Таллок показал, что общие расходы на борьбу за ренту могут быть меньше, равны или больше, чем цена приза. Степень рассеяния ренты в этой модели зависит в первую очередь от числа игроков.

Кроме упомянутых выше авторов значительный вклад в разработку данной проблематики был внесен экономистами, изучавшими международную торговлю. Наиболее известны работы Дж. Бхагвати, Т.Н. Шринивасан и др. [6, р. 355–365; 32, р. 988–1002; 33, р. 33–44; 34, р. 697–714]. Они главным образом рассматривают борьбу за ренту или, как она называется в этих работах, непосредственно непродуктивную борьбу за доход (Directly Unproductive Profit-seeking – DUP), в контексте международной торговли. В [32] автор провел классификацию DUP-активности. Дж. Бхагвати много внимания уделил проблеме влияния лоббистской деятельности на благосостояние общества. В своих работах, в частности в [6], он опровергает вывод о неизбежном уменьшении благосостояния в результате борьбы за ренту, которую ведут между собой заинтересованные группы, на основании того, что описываемая ситуация относится к классу “second-best”, т.е. лоббистская деятельность может уменьшить потери благосостояния.

В дальнейшем базовые модели обобщались во многих направлениях. Например, в работе С.К. Берри [8, р. 437–443] исследуется модель Таллока для случая, когда в борьбе за ренту существует не один победитель, а несколько. Автор показывает, что при возрастании числа победителей общие расходы на борьбу уменьшаются. Причем этот результат не зависит от того, нейтральны ли агенты к риску или же они не расположены к риску. В работе Е. Каца С. Нитцана и Дж. Розенберга [35, р. 49–60] затронута проблема поиска ренты в связи с общественным благом (public good). Они проанализировали поиск ренты двумя или более группами с различным числом членов, когда призом является чистое общественное благо. В статье Б.Г. Линстера [9, р. 421–435] эти результаты были обобщены для случая, когда приз – несовершенное общественное благо (impure public good). Автор [9] исследует, что происходит в модели Таллока в том случае, если игроки делают ход одновременно и если игроку безразлично, кто выиграет приз, когда он сам его не выиграет. Такая ситуация возможна, например, когда несколько человек живут на освещенной улице, на которой предполагается установить уличный фонарь. Каждый предпочитает, чтобы фонарь был поставлен возле его дома, и каждому не все равно, где фонарь будет поставлен и в том случае, если победа достанется не ему.

Для реализации этой идеи оценка игроками приза или ренты представлена как вектор, а не скаляр: $v_i = (v_{i1}, \dots, v_{in})^T$, где v_{ij} – оценка выигрыша игроком i , если приз выигрывает игрок j . Аналогично модели Таллока, вероятность того, что участник выиграет приз, пропорциональна доле его платежа в общем вкладе: $p_i(\mathbf{x}) = x_i/s$, где $s \equiv \sum_{j=1}^n x_j$, $\mathbf{x} = (x_1, \dots, x_n)^T$, где $p_i(\mathbf{x})$ – вероятность того, что игрок i выиграет, x_i – его вклад. Ожидаемая от соревнования выплата каждому игроку зависит не только от того, как он оценивает выигрыш в соревновании для себя (в случае своего выигрыша), но и от того, как он оценивает выигрыш других игроков¹: $U_i(\mathbf{x}) = \mathbf{v}_i^T \mathbf{p}(\mathbf{x}) - x_i$, где $\mathbf{p}(\mathbf{x}) = (p_1, \dots, p_n)^T$ – вектор вероятностей. Эти функции полезности предполагают, что игроки нейтральны к риску. Условие

¹ Для случая трех игроков функция полезности первого игрока выглядит следующим образом: $U_1(x_1, x_2, x_3) = v_{11} \frac{x_1}{x_1 + x_2 + x_3} + v_{12} \frac{x_2}{x_1 + x_2 + x_3} + v_{13} \frac{x_3}{x_1 + x_2 + x_3} - x_1$.

первого порядка максимизации выплат² можно записать так:

$$\begin{pmatrix} 0 & \dots & v_{11} - v_{1n} \\ v_{22} - v_{21} & \dots & v_{22} - v_{2n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ v_{nn} - v_{n1} & \dots & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1/s^2 \\ x_2/s^2 \\ \vdots \\ x_n/s^2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ \vdots \\ 1 \end{pmatrix}. \quad (6)$$

Анализируя приведенную выше модель, автор показывает, что в том случае, если игрокам не безразлично, кому достанется выигрыш, общие расходы на борьбу за ренту уменьшаются.

В качестве примера рассмотрим (как это сделано в [9]) трех игроков – производителей автомобилей. У каждого есть предпочитаемое им законодательное предложение. Пусть первый игрок – это General Motors (ДМ), второй – Ford (Ф) и третий – Toyota (Т). ДМ оценивает свое предложение как 1. Однако он предпочитает, чтобы было принято предположение Ф, а не Т, и оценивает выигрыш Ф как $\gamma < 1$. Игрок Ф также оценивает свое предложение как 1, и он предпочитает, чтобы выиграло предложение ДМ, а не Т. Игрок Т тоже оценивает свое предложение как 1, и его интересует принятие только своего предложения, а два других для него не имеют ценности. Пусть ДМ и Ф оценивают предложения друг друга эквивалентно, тогда функции выплат этих фирм можно выразить следующим образом:

$$\begin{pmatrix} 1 & \gamma & 0 \\ \gamma & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1/s \\ x_2/s \\ x_3/s \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ x_3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} U_1 \\ U_2 \\ U_3 \end{pmatrix}. \quad (7)$$

Из условий первого порядка следует, что

$$\begin{pmatrix} x_1^* \\ x_2^* \\ x_3^* \end{pmatrix} = \frac{s^{*2}}{2(1-\gamma)} \begin{pmatrix} -1 & 1 & 1-\gamma \\ 1 & -1 & 1-\gamma \\ 1-\gamma & 1-\gamma & -(1-\gamma)^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix}. \quad (8)$$

Тогда $s^* = 2/(3 + \gamma)$ при $x_1^* = x_2^* = 2/(3 + \gamma)^2$ и $x_3^* = 2(1 + \gamma)/(3 + \gamma)^2$. Таким образом, если ДМ и Ф припишут большую ценность выигрышу другого в соревновании, то тогда общие расходы на борьбу за ренту меньше ($ds^*/d\gamma < 0$) и меньше затраты как для ДМ, так и для Ф ($dx_1^*/d\gamma, dx_2^*/d\gamma < 0$). Однако Т платит больше, если γ увеличивается ($dx_3^*/d\gamma > 0$). Другими словами, если ДМ и Ф окажутся в большем согласии по законодательству, их индивидуальные расходы при равновесии уменьшаются, а для Т – возрастают. Возрастание вклада Т меньше, чем общее уменьшение вклада ДМ и Ф. Это показывает, что по мере того как Ф и ДМ сближаются в оценке того, какое предложение лучше, для Т соревнование становится дороже.

Перейдем теперь к рассмотрению моделей, в которых борьба за ренту ведется группами, состоящими из более чем одного члена. Например, работы С. Нитцана [36, р. 43–50; 37, р. 1522–1534], С. Ли [38, р. 31–44], К.Х. Баика [39, р. 121–130], Г.-З. Сана и Я.-К. Нг [40, р. 251–265]. Основные проблемы, рассматриваемые в подобных моделях: формирование группы, оптимальное число групп, дележ выигрыша внутри группы, аккумулярование средств воздействия.

В работе С. Ли [38, р. 31–44] рассматривается возможность внутреннего определения внутригрупповых правил дележа в игре коллективной борьбы за ренту. Обнаружено, что при конкуренции между двумя группами, различающимися по размеру, меньшая группа распределяет рен-

² Для случая n игроков условие максимизации выплаты 1-му игроку $\partial U(x_1, \dots, x_n) = \frac{(v_{11}s - v_{11}x_1)}{s^2} - \frac{v_{12}x_2}{s^2} - \dots - \frac{v_{1n}x_n}{s^2} - 1 = 0$ или $\frac{(v_{11} - v_{12})x_2}{s^2} + \dots + \frac{(v_{11} - v_{1n})x_n}{s^2} = 1$.

ту исключительно в соответствии с относительным усилием, в то время как большая применяет смешанные правила дележа. Тем не менее, обе группы тратят на борьбу одинаковое количество средств, и, следовательно, вероятности победы для них равны.

В исследовании К. Баик и С. Ли [39] результаты, полученные в [38], обобщаются путем допущения межгруппового перемещения членов групп. Кроме того, были ослаблены ограничения на область значений параметров правил дележа, используемые [36–38]. Однако исследование было ограничено двухпартийным соперничеством, в котором каждый индивидум принадлежит одной из двух групп. Анализ модели показал, что две группы имеют тенденцию становиться равными по размеру, а также, что при коллективном соперничестве с эндогенными размерами групп рента в значительной степени рассеяна.

В стандартной модели борьбы за ренту Таллока, а также в многочисленных ее обобщениях одновременность ходов объясняется тем, что каждый игрок заинтересован в том, чтобы ходить первым и, следовательно, конкуренция за первый ход привела бы к этой одновременности [31, с. 107–108]. В работе В. Леинингера [41] это предположение оспаривается и доказывается, что базовое предположение о том, что борцы за ренту всегда будут конкурировать за первый ход в модели Таллока, необоснованно. Автор показывает, что конкуренты предпочитают делать ход в последовательном порядке. Этот вывод получен при изучении модели, которая содержит первоначальную модель Таллока как подыгру; и, таким образом, игроки могли выбрать первоначальную модель, но избегали делать это в состоянии равновесия. Наоборот, они принимали последовательную версию игры Таллока. Основываясь на полученном результате, автор предполагает, что поведение при присвоении ренты должно анализироваться с помощью динамических (а не статических) некооперативных игр.

Динамическая модель лоббирования представлена в работе Ф. Вирла [10, р. 307–323]. Исследование строится на предположении, что соперничество ведется между двумя игроками, стремящимися повлиять на новые предписания и законодательство или изменить существующие правила. Состояние законодательства и регулирования измеряется с помощью скалярной величины z . Небольшое значение z соответствует незначительному регулированию экономики государством, а большое z – интенсивному регулированию. Правительство ведет себя пассивно по отношению к давлению групп лоббирования, склоняясь к той группе, которая оказывает более сильное давление (в работах [3] и [29] авторы моделировали поведение правительства или, соответственно, бюрократии, аналогично). Основным результатом представленной работы состоит в том, что в динамической модели при лоббировании не тратятся значительные ресурсы, даже если на карту поставлен большой выигрыш. Причина столь благоприятного результата (с точки зрения социального благосостояния) в том, что динамические стратегии строятся подобно механизму возмездия. Как бы игрок 1 ни преуспел в изменении законодательства в свою пользу, он знает, что оппонент ответит на это более агрессивным лоббированием. Это общее знание удерживает от агрессивных стратегий вначале и, таким образом, понижает социальную стоимость лоббирования.

В отличие от [10] в динамической модели [42, р. 313–339] группы интересов гетерогенны относительно затрат и/или оценки политики. Автор этой модели обобщает модель конкуренции групп давления [29], рассматривая ее как двухпериодную игру. В [42] предполагается, что правительство частично использует лоббирование как источник информации. Тем не менее, даже если лоббирование необходимо для обеспечения информацией, из-за затрат, связанных с такой деятельностью, обществу было бы выгодно ее ограничивать. В работе показано, что если в соответствии с первоначальной политикой правительства ресурсы распределяются неэффективно, то политика, к которой привело лоббирование, также не будет эффективной. Даже в случае, когда политика, которую предпочло бы правительство в отсутствии давления, была бы эффективной, если группы интересов различаются по способностям к лоббированию, то равновесная политика может быть неэффективной.

В работе Т.Т. Темела и Т.Л. Роз [43, р. 81–119] построена модель с перекрывающимися друг друга поколениями, с двумя секторами и двумя товарами: потребительского и производственного назначения. Потребительский и производственный товар создаются трудоемкими и капиталоемкими технологиями с использованием капитала, труда и общественного вводимого ресурса. Исследуется влияние лоббирования на технологические изменения в условиях закрытой и маленькой открытой модели. Результаты для закрытой экономики показывают, что производителям требуется технология, которая увеличивает дорогой производственный фактор. Этот результат не согласуется с направлением технологического изменения, предлагаемого индуцированной инновационной гипотезой (ИИГ – induced innovation hypothesis), утверждающей, что рыночные сигналы благоприятны для технологии, которая интенсивно использует производст-

венный фактор, имеющийся в изобилии. Результаты для маленькой, открытой экономики показывают, что в экономике со сравнительным изобилием (трудового) капитала политическая система придерживается политики, благоприятной для трудоемкого (капиталоемкого) сектора, что снова противоречит ИИГ. Более того, условия торговли, благоприятствующие капиталоемкому (трудоемкому) сектору, побуждают благосклонное правительство значительно поддерживать трудоинтенсивный (повышающий интенсивность трудовых затрат) (капиталоинтенсивный, т.е. повышающий интенсивность капитальных затрат) общественный вводимый ресурс.

В [44, р. 19–32] затрагивается важная проблема – гетерогенность. В большинстве работ для простоты каждая группа интересов рассматривается как объединение идентичных агентов. Однако такое упрощение не является незначительным. В данной работе авторы дают теоретическое обоснование идее о том, что степень гетерогенности внутри групп давления – это один из важных факторов, определяющих влияние группы. В этой статье исследуется модель, в которой группа интересов, состоящая из отечественных фирм в олигополистической отрасли, конкурирует с импортом, произведенным зарубежными олигополистами. У членов группы себестоимость единицы продукции различна. Чтобы измерить степень гетерогенности группы, авторы используют отклонение распределения единичных затрат внутри группы. Для простоты предполагается, что лоббировать могут только отечественные фирмы, которые лоббируют за увеличение тарифа на импортную продукцию, а также, что ресурсы, потраченные фирмами на лоббирование, не оказывают влияния на производственные расходы. Рассматриваются два случая: некооперативное равновесие по Нэшу и случай, когда фирмы договариваются о том, сколько каждая должна вложить в общий “бюджет лоббирования”. Для случая некооперативного равновесия в [44] показано, что большие фирмы (т.е. фирмы с меньшей себестоимостью продукции) будут тратить на лоббирование больше, если эластичность наклона кривой спроса меньше или равна нулю, тогда как меньшие фирмы будут тратить на лоббирование больше, если эластичность – достаточно большое положительное число. Исследуя главный для этой работы вопрос: ведет ли увеличение степени гетерогенности среди отечественных фирм к увеличению общих затрат на лоббирование, авторы пришли к выводу, что это действительно так в случае, когда вторая производная функции спроса отрицательна и вторая производная функции косвенных (непрямых) затрат на лоббирование не возрастает. Соответствующие исследования проводились и для кооперативного равновесия, в ходе которых авторы пришли к аналогичным результатам: если эластичность наклона функции спроса отрицательна (положительна), то увеличение степени гетерогенности среди отечественных фирм будет увеличивать (уменьшать) общие расходы на лоббирование тарифного протекционизма. Таким образом, было показано, что степень гетерогенности группы давления имеет огромное значение для определения общих расходов на лоббирование и, следовательно, степень успеха.

Влияние социальной гетерогенности на затраты, связанные с лоббированием, изучается в работе [45, р. 5–27]. В построенной там модели рассматриваются 3 сектора. Правительство устанавливает тарифы, чтобы максимизировать взвешенную сумму полезностей индивидуумов. Владельцы доли в каждом секторе оказывают влияние на правительство с целью увеличить протекционизм для своей отрасли. Лоббисты одновременно выбирают уровень расходов. Лоббирование определяет, посредством функции влияния, веса, которые государство приписывает каждому сектору. Принимая действия лоббистов как заданные, государство затем максимизирует социальное благосостояние, устанавливая налоги, тарифы и субсидии. При исследовании этой модели авторы показали, что гетерогенность влечет за собой высокие социальные затраты, а также является причиной возникающих перед правительством сложностей.

В [46, р. 275–298] исследуется значение различной эффективности лоббирования у конкурирующих групп в краткосрочном периоде, долгосрочном периоде и в повторяющейся игре в ситуации, когда заботящийся о собственной выгоде бюрократ эндогенно устанавливает ренту для каждой фирмы, которая может участвовать в лоббировании. Кроме бюрократа и фирм в игре участвуют потребители, на которых создание ренты влияет негативно, так как это, по крайней мере частично, представляет собой трансферт от потребителей фирм и бюрократу. Поддержка потребителей влияет на вероятность того, что бюрократ сохранит свою должность в будущем. Авторы показали, что в однопериодной игре, т.е. в краткосрочном периоде, если заработная плата бюрократа превышает заработную плату, которую он будет получать в случае, если его уволят, то рента и затраты на ее получение будут установлены максимальными при заданном параметре, определяющем степень гетерогенности фирм. В долгосрочном периоде преимущество в эффективности лоббирования одной фирмы ведет к уменьшению общих расходов на лоббирование. Это происходит вследствие уменьшения в равновесии числа лоббирующих фирм.

В повторяющейся игре равновесные ренты тем ниже, чем выше коэффициент дисконта для бюрократа.

В работе Х. Мохтади и Т. Роэ [7, р. 453–473] рассматривается модель лоббирования с внешними эффектами. В этой ситуации возможно, что акт лоббирования какой-либо группой или членом общества, хотя и проводится в собственных интересах, может повлечь за собой прибыли, которые достаются и другим группам или членам общества. Например, лоббирование увеличения расходов на дороги группой строительных фирм может быть прибыльным для пользователей дорог. Эти пользователи получают прибыль, даже если они не принимают участия в лоббировании. В работе исследуются вопросы: в чем заключается влияние лоббирования на экономическое благосостояние и рост и как этот эффект сравнить с эффектами при лоббировании как чистой деятельности по борьбе за ренту. В модели предполагается существование в экономике n идентичных и бесконечно живущих, потребляющих и производящих агентов, стремящихся максимизировать свою функцию полезности. Производственная функция агентов является функцией Кобба–Дугласа от собственного акционерного капитала (k) и получаемой прибыли (g), полученной от общественных инвестиций, чей совокупный уровень G . Агенты не могут влиять на G непосредственно, но предполагается, что они наблюдают отношение G к национальному доходу Y (т.е. G/Y) как заданное. Таким образом, производственная функция:

$$y = k^\alpha g^{1-\alpha} (G/Y)^\varepsilon, \quad 0 < \alpha < 1; \varepsilon \geq 0. \tag{9}$$

В этом выражении ε представляет внешний эффект и $Y = ny$, где n – число агентов. $B(t)$ – усилие агента, направленное на лоббирование в произвольный момент времени t , пропорционально доходу лоббиста после уплаты налога, $B(t) = \beta(t)(1 - \tau)y(t)$, где τ – налоговая ставка. Таким образом, $\beta(t)$ – доля дохода после уплаты налогов, потраченная на лоббирования в произвольный момент времени t . Прибыль агента (аргумент t опущен) равна

$$g(\beta, (1 - \tau)y) = (1 - \tau)y\gamma(\beta), \tag{10}$$

где $\gamma(\beta(t))$ – функция реакции правительства на усилия лоббистов такая, что $\gamma' > 0$ и $\gamma''(\beta) < 0$.

Подставляя из выражения (10) в (9) и снова опуская аргумент времени для облегчения представления, находим:

$$y = k^\alpha [(1 - \tau)y\gamma(\beta)]^{1-\alpha} (G/Y)^\varepsilon, \tag{11}$$

или решая относительно y :

$$y = k[(1 - \tau)\gamma(\beta)]^{\frac{1-\alpha}{\alpha}} (G/Y)^{\frac{\varepsilon}{\alpha}}. \tag{12}$$

Тогда агенты максимизируют

$$W = \int_0^\infty U[c(t)]e^{-pt} dt \tag{13}$$

при бюджетном ограничении

$$c(t) + k(t) = (1 - \beta)(1 - \tau)y(t), \tag{14}$$

где $c(t)$ – потребление, p – коэффициент временного дисконтирования.

При исследовании этой модели авторами было обнаружено, что, во-первых, лоббистская деятельность групп общественных интересов понижается при возрастании доли капитала в совокупном выпуске. Авторы объясняют это тем, что, во-первых, экономика со значительной долей частного капитала дает небольшой стимул группам общественных интересов лоббировать общественные инвестиции, поскольку такие инвестиции имели бы низкую долю в национальном доходе. И наоборот, экономика с большой общественной компонентой дает много стимулов для такого лоббирования вследствие высокой доли таких благ в национальном доходе. Во-вторых, лоббирование со стороны групп общественных интересов возрастает со степенью готовности государства подчиняться таким группам. Когда эффекты перемещения блага малы, то темп роста падает с ростом готовности государства удовлетворять требования групп интересов, а когда эффекты перемещения велики, темп роста увеличивается прямо пропорционально удовлетворению государством таким требований. Но основной результат, полученный в работе Х. Мохтади и Т. Роэ [7], заключается в том, что существует ненулевой оптимальный по Парето уровень лоббирования со стороны групп общественных интересов при условии, что налоговая ставка не

слишком большая или что функция отклика на лоббирование достаточно мала. Случаи “безбилетничества” (free-rider) исключаются, так как те, кто непосредственно участвует в лоббировании, получают дополнительные прибыли. Если перемещение благ отсутствует и лоббирование сводится к классической борьбе за ренту, то агенты “сверхлоббируют” с социальной точки зрения.

Во многих работах, посвященных проблемам лоббирования, изучается связь лоббистской деятельности и протекционизма или тарифной политики [44, 47–50]. Остановимся подробнее на работах [47] и [48]. В [47, р. 833–850] рассматривается малая экономика, населенная индивидуумами с идентичными предпочтениями. Индивидуумы получают доход от продажи своего труда, доли доходов максимум в одной из отраслей, и доли доходов правительства от тарифов. Только некоторое подмножество отраслей представлено лобби: α_i – доля индивидуумов, представляющих лобби i , α – доля всего населения, представляющая лоббистов. Организованные группы предлагают правительству “расписание” взносов, которое ставит в соответствие каждому вектору импортных и экспортных налогов и субсидий на все товары определенную величину взносов в избирательную кампанию. Правительство максимизирует функцию собственного благосостояния, которая является взвешенной суммой взносов и общего благосостояния населения:

$$W^G(\tau, \tau^*) = aW(\tau, \tau^*) + \sum_{j \in \Theta} C_j(\tau, \tau^*), \quad (15)$$

выбирая тарифы и субсидии, а также пытаясь убедить иностранное правительство изменить τ^* , если это возможно; $\tau_i < 1$ обозначает субсидию на импорт или налог на экспорт, $\tau_i > 1$ – налог или субсидию на экспорт; i – номер товара; τ – вектор тарифов или субсидий; $C_i(\tau, \tau^*)$ – взносы лоббистов; Θ – множество лоббистов. Функция благосостояния населения $W(\tau, \tau^*)$ представляет собой сумму заработка от продажи собственного труда, дохода от доли в отрасли, дохода от тарифов и излишки потребления.

При исследовании модели [47] авторы показали, что в равновесии все отрасли, представленные лобби, защищены тарифами на импорт или субсидиями на экспорт. И наоборот, субсидии на импорт и налоги на экспорт используются в отношении секторов, не имеющих лобби. В своей следующей работе [48, р. 675–708] авторы обобщают модель [47], рассматривая две страны, и изучают некооперативное равновесие по Нэшу и случай кооперации стран. При некооперативном равновесии правительства выбирают свою торговую политику, т.е. τ , принимая иностранную политику τ^* как заданную, чтобы максимизировать W^G . Тогда для каждого сектора i выполняется:

$$\tau_i - 1 = -\frac{(I_{i\Theta} - \alpha)X_i}{(a + \alpha)p_i^w M_i} + \frac{1}{e_i^*}, \quad (16)$$

где $I_i = 1$, если сектор i представлен лобби и 0 – в противном случае; M_i – чистый импорт в секторе i ; и $e_i^* \equiv (\tau^* p_i^w M_i^*) / M_i^*$ – эластичность спроса на иностранный импорт или экспортного предложения; p_i^w – мировая цена товара i . Таким образом, чем больше вес, придаваемый общему благосостоянию, тем ниже производство в секторе i (X_i), и чем более эластичность спроса на иностранный импорт или предложения экспорта, тем ниже равновесное значение τ_i (т.е. тем больше стимул торговать в секторе i). И чем больше процент потребителей, представленных лобби (α), тем ниже в равновесии значение τ_i .

Затем в работе рассматривается кооперативное равновесие, и страны максимизируют общее благосостояние:

$$P(\tau, \tau^*) \equiv a^* W^G(\tau, \tau^*) + a W^{G^*}(\tau, \tau^*). \quad (17)$$

Кооперативное равновесие достигается следующим образом:

$$\tau_i - \tau_i^* = -\frac{(I_{i\Theta} - \alpha)X_i}{(a + \alpha)p_i^w M_i} - \frac{(I_{i\Theta}^* - \alpha^*)X_i^*}{(a^* + \alpha^*)p_i^{w*} M_i^*}. \quad (18)$$

По сравнению со свободной торговлей при кооперативном равновесии выигрывают более сильные отрасли. В оценку политической силы отраслей входит представительство в политическом процессе. Если владельцы факторов производства отрасли i организованы в одной стране, а в другой нет, то организованная группа выигрывает при торговом соглашении по сравнению со свободной торговлей. Если владельцы факторов производства отрасли организованы в двух стра-

нах, то более сильна та группа, которая имеет большую долю в торговле (т.е. X_i против X_i^*), та, чье правительство придаст меньшее значение среднему благосостоянию (т.е. a против a^*). Кроме того, группа интересов отрасли в одной стране (“своей”) получает политическое преимущество относительно ее зарубежного двойника, если в “своей” стране спрос на импорт или экспортное предложение менее чувствительны к изменению цены, чем за границей.

Модели [47; 48] в работе [49, р. 345–370] обобщаются на случай бесконечно повторяющейся игры при предположении, что налоги на экспорт и субсидии запрещены. В этом случае взаимодействие между правительствами поддерживается угрозами наказания в последующие периоды, что аналогично выводу, полученному в модели [10], о том, что лоббирование необходимо рассматривать как динамический процесс, так как в этом случае группы влияния вынуждены учитывать последствия своих решений в будущих периодах. Пока правительства не придают слишком большого значения будущему, результатом является кооперативный тариф. В противном случае результатом будет взаимная субсидия на импорт.

В [50, р. 87–95] показано, что вероятность успеха протарифного лобби, определенная как убывающая функция отношения потерь потребителя к прибыли (ренте) производителя, полученной вследствие тарифа, возрастает одновременно с тарифом при очень общих условиях. Автор рассматривает открытую экономику с полностью свободной торговлей. Отечественные производители лоббируют введение тарифа, тогда как производители образуют лобби для поддержания статус-кво. Как и в [31], в данной статье устанавливается соотношение между вероятностью успеха лоббирования производителем (P_m) и отношением усилий по лоббированию противоположающихся сторон: $P_m = H(L, M)$, $H' < 0$, где L – потери потребителей в случае, если тариф будет введен; M – выигрыш производителей в случае введения тарифа; $H' = dH/d(L/M)$. Чем больше потери потребителя по сравнению с рентой, тем более существенны его усилия по лоббированию и тем менее вероятно, что тариф будет введен.

В [27] изучается последовательность игр, в которых политические решения принимаются несколькими законодателями при различных структурах законодательных органов. Авторы попытались противопоставить некоторые характерные особенности законодательных органов США и Европейской парламентской системы, исследуя альтернативные процессы парламентских торгов, которые приводят к различным возможностям использования права вето и постановки в повестку дня. В [27] делается предположение, что, во-первых, все группы в обществе организованы; во-вторых, каждая группа сотрудничает (делает взносы) с конкретным законодателем и эта связь фиксирована. В [27] ставится вопрос: как взносы могут влиять на голосование законодателей и как они могут влиять на исходы выборов. Таким образом, при заданных определенных правилах принятия решений, касающихся законодательства, взносы делаются с целью повлиять на политические предложения, выносимые на рассмотрение, и поведение законодателей при голосовании по этим предложениям. Для каждой рассматриваемой организации законодательных органов авторы приводят равновесный политический исход и равновесные взносы. В результате проведенного исследования ими были сделаны следующие выводы. Во-первых, взаимодействие между лоббистами и законодательным торгом играет важную роль, что было показано на базовой модели в ситуациях, когда лоббирование отсутствует и когда оно имеет место. При отсутствии лоббирования прибыль распределяется равномерно. В ситуации же лоббирования – стандартная модель законодательного торга предсказывает отклонение в пользу группы, которая связана с законодателем, устанавливающим повестку дня. Во-вторых, в [27] показано, что равновесные взносы очень малы. Но, тем не менее, лоббирование играет критическую роль при формировании политических решений. В равновесии предложение законодателя, утверждающего повестку дня, получает общую поддержку, несмотря на полное перераспределение. В-третьих, структура политических институтов также имеет большое значение. Концентрация полномочий по утверждению повестки дня в коалиции, поддерживающей исполнительную власть при парламентских системах, и эффективное право вето членов этой коалиции дают большую сплоченность законодателей в парламентских системах, что влияет на стратегическое взаимодействие между лобби и между законодателями. В свою очередь, это меняет распределение политических прибылей между группами.

В качестве примера работы, в которой исследуется поведение политиков и групп интересов во время выборов, интересна статья [51]. Авторы, Г.М. Гроссман и Э. Хелпман, рассматривают взносы в избирательную кампанию политиков, которые делают группы интересов, как фактор, определяющий государственную политику. В литературе существует значительное количество работ, посвященных этой тематике. Вероятно, это объясняется тем, что в странах, где демократические институты хорошо развиты, данных о механизмах поддержки группами влияния кан-

дидатов сравнительно много. Модели, представленные в литературе, часто различаются по целям, которые преследуют группы интересов, когда делают взносы в избирательную кампанию: увеличить шансы на победу кандидата, которого они поддерживают и/или повлиять на политическую программу кандидатов. В модели [51] группы интересов могут преследовать одну или обе цели, но при анализе равновесия особое внимание уделяется второй. В этой статье описывается ситуация, когда две политические партии участвуют в парламентских выборах. Парламент будет должен принимать решения по двум видам проблем: идеологическим и неидеологическим. Проблема называется идеологической, если у партий есть заранее определенные предпочтения, касающиеся рассматриваемого вопроса (например, политика в отношении гражданских прав, аспекты внешней политики по отношению к определенным странам). Авторы принимают предпочтения партий по идеологическим вопросам как заданные и сосредотачивают внимание на определении неидеологической политики, т.е. на формировании отношения к вопросам, по которым у партии нет явных предпочтений. В эту категорию попадают многие экономические вопросы, а также некоторые вопросы социальной политики, такие, например, как защита окружающей среды. Избиратели делятся на два класса: информированные, это те, кто понимает позицию партии и по идеологическим, и по неидеологическим вопросам, и неинформированные, те, на кого можно оказать влияние с помощью "сообщений", которые они получают в ходе избирательной кампании. Группы интересов представляют собой совокупность индивидуумов, объединенных общими интересами в неидеологических вопросах. Эти организованные группы могут предложить взносы одной или обеим политическим партиям. Группы могут делать взносы без предварительных условий (т.е. с целью увеличения шансов поддерживаемого кандидата) или увязать их с позицией, которую должны принять получатели. Таким образом, партии сталкиваются с необходимостью компромисса. Выбирая программу, отвечающую общим интересам, партия может привлечь голоса части электората, которая хорошо информирована в рассматриваемом вопросе. Но выбирая программу, соответствующую интересам группы влияния, партия сможет собрать больше взносов, которые могут быть использованы для оказания влияния на менее информированных или менее рациональных избирателей. Равновесие составляют две политические программы и множество расписаний взносов в избирательную кампанию.

Информированный избиратель i получает полезность $u^i(p^A)$ от вектора неидеологических решений p^A , поддерживаемых партией A , и полезность $u^i(p^B)$ от вектора неидеологических решений p^B , поддерживаемых партией B . Избиратель голосует за кандидата от партии A тогда и только тогда, когда $u^i(p^A) - u^i(p^B) \geq \beta^i$, где β^i обозначает оценку предпочтительности идеологической позиции партии B относительно партии A . Партии не знают идеологических предпочтений каждого индивидуума, но им известно распределение предпочтений среди избирателей. Оно статистически не зависит от влияний неидеологических политик и может быть описано функцией распределения $F(\beta)$. Тогда вероятность того, что индивидуум i будет голосовать за кандидатов от партии A , равна $F(u^i(p^A) - u^i(p^B))$. Следовательно, по закону больших чисел, доля информированных избирателей, голосующих за кандидатов партии A , равна $\frac{1}{n_j} \int_{i \in I} F[u^i(p^A) - u^i(p^B)] di$, где I – множе-

ство информированных избирателей, n_j – общее число (или мера) таких индивидуумов. Неинформированный избиратель также может быть предрасположен к одной из партий, но его можно переубедить во время предвыборной кампании. Доля неинформированных избирателей среди всего населения α , а доля неинформированных избирателей, которые голосуют за партию A , $H(\cdot)$, зависит от разницы сумм взносов, сделанных в бюджет двух партий. Доля мест в парламенте, контролируемых партией A , s , равна доле голосов, отданных за эту партию:

$$s = \frac{1 - \alpha}{n_j} \int_{i \in I} F[u^i(p^A) - u^i(p^B)] di + \alpha H(C^A - C^B), \quad (19)$$

где C^K – общая сумма взносов, потраченная партией K . Таким образом, партии A и B выбирают свои программы, касающиеся неидеологических проблем, так, чтобы максимизировать s и $1 - s$, соответственно. После выборов каждая партия пытается воплотить в жизнь объявленную программу. Вероятность того, что парламент одобрит неидеологические решения p^A , равна $\phi(s)$ и вероятность того, что одобрит вектор неидеологических решений p^B , равна $\phi(1 - s)$, где $\phi(1/2) = 1/2$ и $\phi'(s) > 0$.

Целевая функция группы j :

$$V_j = \varphi(s)W_j(p^A) + [1 - \varphi(s)]W_j(p^B) - C_j^A(p^A) - C_j^B(p^B), \quad (20)$$

где $W_j(p)$ – полезность членов группы j от вектора неидеологической политики p , C_j^K – сумма взносов группы j партии K . Равновесие составляет пара векторов политических решений (p^{A_0}, p^{B_0}) и множество расписаний взносов $\{C_j^{A_0}(p^A), C_j^{B_0}(p^B)\}$, одно для каждого лобби j , такие, что:

- а) p^{A_0} максимизирует s при заданном p^{B_0} , $\{C_j^{A_0}(p^A)\}$ и $\{C_j^{B_0}(p^B)\}$;
- б) p^{B_0} максимизирует s при заданном p^{A_0} , $\{C_j^{A_0}(p^A)\}$ и $\{C_j^{B_0}(p^B)\}$;
- в) каждое расписание $C_j^K(\cdot)$ непрерывно и дифференцируемо, $C_j^K(p^K) \geq 0$ для всех p^K ;
- д) для каждого лобби j не существует допустимых расписаний взносов в избирательную кампанию $C_j^A(p^A)$ и $C_j^B(p^B)$ таких, что

$$\begin{aligned} &\varphi(s^-)W_j(p^{-A}) + [1 - \varphi(s^-)]W_j(p^{-B}) - C_j^A(p^{-A}) - C_j^B(p^{-B}) > \\ &> \varphi(s)W_j(p^{A_0}) + [1 - \varphi(s)]W_j(p^{B_0}) - C_j^{A_0}(p^{A_0}) - C_j^{B_0}(p^{B_0}), \end{aligned} \quad (21)$$

где p^{-A} максимизирует, а p^{-B} минимизирует

$$\frac{1 - \alpha}{n_l} \int_{i \in l} F[u^i(p^A) - u^i(p^B)] di + \alpha H \left[\sum_{k \neq j} C_k^{A_0}(p^A) + C_j^A(p^{-A}) - \sum_{k \neq j} C_k^{B_0}(p^B) - C_j^B(p^{-B}) \right], \quad (22)$$

$$s^- = \frac{1 - \alpha}{n_l} \int_{i \in l} F[u^i(p^{-A}) - u^i(p^{-B})] di + \alpha H \left[\sum_{k \neq j} C_k^{A_0}(p^A) + C_j^A(p^{-A}) - \sum_{k \neq j} C_k^{B_0}(p^B) - C_j^B(p^{-B}) \right]. \quad (23)$$

При исследовании приведенной выше модели авторы [51] получили следующие результаты. Партия, которая, как ожидается, получит большинство мест в парламенте, привлекает больше внимания со стороны групп влияния. В результате она принимает программу, в которой интересам групп влияния придается больший вес. Менее удачливая партия также старается в чем-то заслужить одобрение со стороны групп влияния, но ее равновесная программа ближе к тому, чтобы угодить среднему информированному избирателю. Каждая партия ведет себя так, как будто она максимизирует взвешенную сумму уровней благосостояния различных слоев населения. Усредненные интересы информированных избирателей получают вес, который возрастает с ростом доли таких избирателей среди населения и убывает с увеличением разнообразия их мнений об относительной желательности идеологической позиции партии. Агрегированные интересы членов организованных групп получают вес, возрастающий с ростом восприимчивости неинформированных избирателей к тратам во время кампании. Вес, неявно приписываемый членам групп интересов, также зависит от числа мест, которые партия надеется получить в парламенте. В модели существует единственное равновесие, когда только одна группа влияния предлагает партиям сделать взносы. В этом равновесии партия, более популярная среди избирателей на основании своей идеологической позиции, получает большинство мест в парламенте. Сумма взносов группы влияния больше у той партии, которая популярна, что, по крайней мере, компенсирует ей выбор менее популярной политики. Таким образом, взносы гарантируют, что более популярная партия получит, по крайней мере, столько же мест, сколько она получила бы при отсутствии лоббирования. Тем не менее, если в лоббировании участвует несколько групп, то взносы каждой зависят от ее предположений о поведении остальных. Если группа полагает, что другие будут упорно бороться за расположение определенной партии, то у нее тоже будет стимул сосредоточить свое внимание на этой партии. Тогда, если получится так, что все сосредоточат усилия на одной партии, чья идеологическая платформа менее привлекательна, то в результате сформируется парламент, в котором эта партия получит большинство. Вместе лобби могут заплатить достаточно, чтобы переломить настроение избирателей.

В [52, р. 65–86] исследуется модель, аналогичная по структуре модели [51]. Однако в [52] основное внимание уделяется изучению влияния идеологии общества на процесс лоббирования.

Исследуя взаимодействия экономических групп интересов, идеологических групп интересов и участников голосования, автор показывает, что “идеология является и ограничением на область борьбы за ренту и элементом этой области” [52, р. 66]. В модели рассматривается мир с двумя товарами: общественными услугами, производимыми правительством, и частным потребительским товаром. Уровень выпуска общественных услуг определяется прямым голосованием (или подмножеством представителей, выбранных произвольно из совокупности голосующих) как результат максимизации голосующими своей ожидаемой полезности при условии личных и общественных бюджетных ограничений. Кроме того, максимизация невозможна без прогнозирования налогов на общественные услуги. Голосующие обладают априорной вероятностью о последствиях политических альтернатив. На политические решения пытаются повлиять группы интересов, борющиеся за ренту, и/или идеологические группы, изменяя представление голосующего о последствиях этого решения. Экономические группы интересов моделируются как группы, финансирующие “сообщения”, оказывающие воздействие на голосующего для того, чтобы увеличить свою ренту. Идеологические группы финансируют свои сообщения, чтобы продвигать свое представление об идеальном мире. Анализ модели показывает, что сама идеология участника голосования, а также взаимодействие экономических и идеологических групп ограничивают уровень борьбы за ренту.

Неверно было бы ограничивать анализ лоббирования только взаимодействием частных организаций и государства. В литературе существует ряд работ, посвященных проблеме лоббирования внутри организации (например, [53, р. 9–35; 54, р. 165–198; 55]). В работе Д.С. Шарфштейна и Дж.К. Стейна [55] борьба за ренту рассматривается как соперничество менеджеров отделов инвестиционной фирмы. В модели три базовых агента: менеджер отдела, руководство и внешний инвестор. В каждом отделе существуют и активы, уже вложенные, и новые инвестиционные возможности. Менеджер отдела получает частные прибыли только от активов, находящихся в его распоряжении, в то время как руководство получает частные прибыли от активов всех отделов. Руководство играет две роли. Во-первых, у него есть власть размещать новые инвестиции между отделами. Во-вторых, оно пытается заставить менеджеров отделов тратить их время на продуктивную деятельность, а не на непродуктивное присвоение ренты. Для того чтобы побудить менеджеров отделов действовать в своих интересах, руководство должно эффективно стимулировать их. Большая часть анализа состоит в определении того, доплачивает ли руководство менеджерам наличными или взамен использует власть размещения капитала, чтобы стимулировать менеджеров отделов, давая им больше капитала для инвестирования (и, следовательно, больше частных прибылей). Анализ проводится в предположении, что менеджеры получают дополнительные платежи наличными; авторы анализируют, как эти “премии” зависят от продуктивности вложенных активов и других параметров, таких, как управленческие способности.

Приведем (следуя [55]) формальное представление этих соотношений. Пусть отдача распределения i -х вложенных активов $\theta_i H_i^p f(e_i)$, где θ_i – мера продуктивности вложенных активов, e_i – производительное усилие менеджера, H_i^p – мера производительного человеческого капитала менеджера и $f(\cdot)$ – возрастающая вогнутая функция. И пусть доля ϕ этой отдачи не поддается оценке и, таким образом, может быть направлена на частную прибыль менеджера отдела или руководства. Оставшаяся отдача поддается оценке без затрат и, таким образом, может быть отдана внешним инвесторам. Следовательно, общий фонд частных прибылей равен $\phi \theta_i H_i^p f(e_i)$. Одним из ключевых предположений является то, что способ дробления этих частных прибылей между менеджером отдела и руководством зависит от количества усилия, которое менеджер отдела посвящает присвоению ренты. Тогда частные прибыли задаются соотношениями для менеджера отдела $\gamma \phi \theta_i H_i^p f(e_i) + H_i^r g(r_i)$, а для руководства: $(1 - \gamma) \phi \theta_i H_i^p f(e_i) - H_i^r g(r_i)$, где r_i – усилие, посвященное присвоению ренты, H_i^r – мера возможности менеджера присваивать ренту, технология присвоения ренты, $g(\cdot)$ – возрастающая вогнутая функция. Важно то, что время на присвоение ренты отнимается от времени, затраченного на исполнение менеджером служебных обязанностей, потому что распределяющие менеджеры сталкиваются с общим ограничением на их время $e_i + r_i = h$.

Оптимизация деятельности по захвату ренты задается условием первого порядка

$$H_i^r g'(r_i) - \gamma \phi \theta_i H_i^p f'(h - r_i) = 0. \quad (24)$$

С одной стороны, присваивание ренты увеличивает долю менеджера в частных прибылях; с другой стороны, уменьшаются общие частные прибыли, доступные присвоению ренты. Пусть r_i^n определяет решение для (24) и пусть $e_i^n = h - r_i^n$ является продуктивным усилием, когда присвоение ренты r_i^n . В этом случае общая отдача $\theta_i H_i^n f(e_i^n)$, менеджер отдела получает $\gamma \theta_i H_i^n f(e_i^n) + H_i^n g(r_i^n)$ и руководство получает $(1 - \gamma) \theta_i H_i^n f(e_i^n) - H_i^n g(r_i^n)$.

Если борьба за ренту отсутствует, то общая отдача описывается выражением $\theta_i H_i^n f(h)$, менеджер отдела получает $\gamma \theta_i H_i^n f(h)$ и руководство получает $(1 - \gamma) \theta_i H_i^n f(h)$. Таким образом, дополнительные выплаты менеджеру B_i должны быть достаточны для того, чтобы оставить менеджера отдела равнодушным в выборе между присвоением и неприсвоением ренты, следовательно:

$$B_i = H_i^n g(r_i^n) - \gamma \theta_i H_i^n [f(h) - f(e_i^n)]. \quad (25)$$

Когда продуктивность вложенных активов, θ_i , ниже, у менеджера уменьшаются альтернативные издержки временных затрат на борьбу за ренту в ущерб производительной деятельности. Таким образом, менеджеры менее ценных активов для сотрудничества получают большие выплаты. В этом анализе подразумевается, что менеджеры отделов не различаются по способности к присвоению ренты, но существенно разнятся по продуктивности вложенных активов. Это предположение влечет за собой результаты по социалистическому распределению капитала. Однако, если существуют большие различия в способностях к борьбе за ренту, в особенности, если отделами с высокими значениями θ руководят менеджеры с высокой активностью, социалистический эффект может быть ослаблен. В действительности может существовать нечто противоположное социализму, тип преувеличенного дарвинизма, в котором более сильное подразделение получает даже больше, чем его доля в бюджете капиталовложений.

В дополнение к вложенным активам каждое подразделение может инвестировать в новые активы: физические инвестиции, распределенные в подразделение $i - I_i$, результирующая отдача $k(I_i)$, где $k(\cdot)$ – возрастающая вогнутая функция. Суммарные инвестиции – I . Как и в случае вложенных активов, доля ϕ отдачи новых инвестиций не поддается проверке и делится между менеджерами отделов и руководством. Тогда менеджер отдела получает общую сумму $\gamma \phi k(I_i)$, а руководство удерживает $(1 - \gamma) \phi k(I_i)$. Таким образом, было сделано упрощающее предположение, что деятельность по присвоению ренты воздействует только на деление прибыли от вложенных активов.

Далее авторами рассматривается ситуация, когда существуют два отдела, 1 и 2, ведущие борьбу за ренту. Руководство может предложить менеджеру отдела i пакет $\{b_i, I_i\}$, где b_i – наличные, I_i – обещаемые инвестиции. Руководство делает предложение, которое может быть принято или отвергнуто менеджерами отделов. В ситуации, когда оба менеджера отделов присваивают ренту и предложения делаются одновременно, инвестирования в эти два отдела никогда не бывают равными; руководство недоинвестирует в один отдел и сверхинвестирует в другой. Основной вывод рассматриваемой модели следующий: когда любой агент i внутри организации хочет заставить любого другого агента j делать что-то, он, вероятно, будет пытаться заплатить за это не наличными, а адресуя агенту j дополнительную долю ресурсов, над которыми он (i) имеет власть распределения.

Р. Джонсон [56, р. 309–331] исследовал модель, игроками в которой являются корпорация и группа общественных интересов. В работе изучается поведение корпорации, которая должна решить, открывать ли ей отдел, занимающийся отстаиванием интересов всей организации, или прибегнуть к услугам профессионального лоббиста.

Одно из направлений изучения лоббирования – это моделирование лоббистской деятельности как игры с асимметричной информацией (С. Лохманн [23, р. 267–284], Д. Остин-Смит и Дж.Р. Райт [26, р. 229–257], Дж. Лагерлоф [57, р. 615–637], С. Аинсворт [58, р. 41–56], Дж. Поттерс и Ф. ван Винден [59, р. 269–292], Р. Слуф и Ф. ван Винден [60, р. 81–120]). Суть этих моделей заключается в том, что лоббист обладает информацией, в которой заинтересованы лица, принимающие решение (политики и законодатели), и пытается использовать ее в своих целях.

В работе С. Аинсворта [58] различные уровни поддержки избирателями обеспечиваются различными типами лоббистов, т.е. существуют два возможных типа лоббиста. Лоббист t_2 представляет клиента, который может увеличить поддержку избирателей, тогда как t_1 этого не может. Лоббист знает, к какому типу он относится, а законодатель знает только априорную вероят-

$$a > b, k > 0$$

s_1	C	-C	s_2	C	-C
t_1	$b, 0$	$0, 1$	t_1	$b - k, 0$	$0 - k, 1$
t_2	$a, 1$	$0, 0$	t_2	$a - k, 1$	$0 - k, 0$

Выигрыши (лоббист, законодатель).

ким образом, полная стратегия лоббиста – это множество условных вероятностей $d(s_1|t_1)$ и $d(s_1|t_2)$, т.е. $1 - d(s_1|t_1) = d(s_2|t_1)$ и $1 - d(s_1|t_2) = d(s_2|t_2)$.

Для законодателя стратегия состоит в ответе на вопрос: “В соответствии с моей верой $m(\cdot)$, как я должен реагировать, если лоббист отправляет сигнал s_1 , и как, если s_2 ?”. Законодатель может ответить, поддержав лоббиста (C) или нет (-C). Полная стратегия законодателя – множество условных вероятностей $q(C|s_1)$ и $q(C|s_2)$.

Две наиболее важных особенности выигрышей состоят в том, что а) независимо от сигнала всякий раз, когда лоббист принадлежит к типу t_1 , законодатель будет предпочитать -C; но когда лоббист принадлежит к типу t_2 , законодатель будет предпочитать C; б) независимо от типа и сигнала лоббист предпочтет, чтобы законодатель согласился (C). Выигрыши изображены на рисунке, где $a > b$ и $k > 0$. Ограничение на a и b гарантирует, что лоббист t_2 , с более значительным клиентом или более ревностным приверженцем, будет (по крайней мере потенциально) получать большие вознаграждения и, следовательно, может нести более значительные затраты. Используются следующие обозначения: L – лоббист, R – законодатель, $R(s)$ – реакция законодателя на сигнал лоббиста, U – ожидаемая полезность.

1. Для t_1 и t_2 , $d(s^*|t) > 0$ только тогда, когда $U_L(t, s^*, R(s^*)) = \max_{(s_1, s_2)} [U_L(t, s, R(s^*))]$, т.е. L максимизирует свою ожидаемую полезность, U_L , при наилучшем ответе R на s^* , т.е. при $R(s^*)$.
2. Для s_1 и s_2 , $q(C^*|s) > 0$ только тогда, когда $\sum_{(t_1, t_2)} [U_R(t, s, C^*)m(t^*|s)] = \max_{(C, -C)} \sum_{(r_1, r_2)} [U_R(t, s, C) m(t^*|s)]$, т.е. R максимизирует ожидаемую полезность при заданной вере $m(\cdot)$.
3. Веры подсчитываются по правилу Байеса $m(t^*|s') = [d(s'|t^*)p(t^*)] / [\sum_{(r_1, r_2)} [d(s'|t)p(t)]]$.
4. Лоббист t_2 отправляет сообщение s_2 с такой же вероятностью, как лоббист t_1 .

Последовательность игры следующая. Природа формирует тип лоббиста. Лоббисту объявляет его тип. Основываясь на своей стратегии, $d(s_1|t_1)$ и $d(s_2|t_2)$, лоббист объявляет свое требование. После получения сигнала лоббиста законодатель должен решить, как ответить. Используя свои веры и сигнал лоббиста, законодатель выбирает, согласиться ли ему или не согласиться.

Рассмотрим два вида равновесия в байесовских играх: разделяющее равновесие и объединяющее равновесие. При разделяющем равновесии каждый тип отправляет однозначный сигнал. Этот случай благоприятен для законодателя, так как сигнал лоббиста полностью информативен. Используя сигнал, законодатель устанавливает с определенностью тип лоббиста. Например, при условии стратегий лоббиста при разделяющем равновесии $d(s_2|t_2) = 1$ и $d(s_1|t_1) = 1$ и любой $p(t_1) \in [0, 1]$, веры (рассчитанные по правилу Байеса) равны единице ($m(t_1|s_1) = 1$ и $m(t_2|s_2) = 1$). Это означает, что законодатель может доверять сообщениям лоббиста³. Если законодатель может создать институциональную структуру, которая ведет к разделяющему равновесию, информационная асимметрия и способность лоббиста исказить исчезнет. Разделяющие равновесия между лоббистами и законодателями имеют привлекательные стандартные особенности.

В объединяющем равновесии оба типа отправляют один и тот же сигнал. Например, $d(s_2|t_1) = 1$ и $d(s_2|t_2) = 1$. В этом случае в сообщении нет информации. Если $d(s_2|t_1) = 1$ и $d(s_2|t_2) = 1$ – равновесные стратегии лоббиста и $p(t_1) = x \in [0, 1]$, то веры равны $m(t_1|s_2) = x$ и $m(t_2|s_2) = 1 - x$. Даже после того как информация получена, веры законодателя эквивалентны предварительной информации, потому что процесс общения не дает ничего нового о клиенте лоббиста.

Из анализа модели [58] следует, что если $a > k > b$, то существует единственное разделяющее равновесие; если $k < b$, то его не существует; если $k > a$, то существует единственное объединяющее

³ Подставляя рассматриваемые стратегии в формулу Байеса, т.е. третье условие равновесия: $m(t_1|s_1) = 1 \times p(t_1) / [1 \times p(t_1) + 0 \times p(t_2)] = 1$. Аналогично $m(t_2|s_2) = 1$.

щее равновесие. Это утверждение проясняет, как относительный уровень k , цена подачи сигнала влияет на существование объединяющего и разделяющего равновесий в рассматриваемой модели. Если цена сообщения между “а” и “b”, то законодатель может гарантированно добиваться взаимодействия с лоббистами.

Хотя уровень k и не является выбором законодателя в его стратегии, законодатель может влиять на уровень k перед взаимодействием с лоббистами путем принятия соответствующих законов, например закона, устанавливающего строгие требования для регистрации лоббистов. Если законодатель не может заранее сделать сигнал лоббиста s_2 дорогим, то лоббист имеет и мотив, и возможность исказить информацию. Если, тем не менее, законодатель заранее делает k слишком большим, то снова будет объединяющее равновесие, поскольку ни один из типов лоббистов не захочет отправлять сообщение s_2 .

В уже упоминавшейся в разделе о статистических моделях работе Д. Остин-Смита и Дж. Райта [26, р. 229–257] выдвигается на первый план роль лоббистов и используется метод моделирования, аналогичный тому, что был использован С. Аинсворт в [58]. Однако исследуемые вопросы и выводы отчасти различны. Например, законодатели в модели [26] полагаются на свои собственные дорогостоящие проверки информации, поставляемой им лоббистами, чтобы проверить соответствие данных, которые предоставил лоббист, с заботами избирателей, в то время как в [58] делается ударение на средствах, с помощью которых дороговизна сигнала лоббиста, т.е. дороговизна предоставляемых им законодателю данных, ограничивает доступ и позволяет законодателям контролировать влияние группы интересов. В [26] придается большое значение роли конкуренции (рассматриваются две группы лоббирования и один законодатель), тогда как модель [58] описывает ситуации, когда необходимость в конкуренции отсутствует. В [26] сформулирован ряд утверждений. Во-первых, при определенных обстоятельствах на законодателя пытаются оказать влияние только одна из конкурирующих групп. Во-вторых, в ситуации, когда только одна группа оказывает давление на законодателя, это, обычно, группа, которая занимает противоположную позицию по отношению к позиции законодателя, что подтверждается статистическими исследованиями (см. [25]). И в-третьих, законодатель лучше информирован о политических последствиях или предпочтениях своих избирателей в ситуации, когда лоббирование имеет место, чем когда его нет совсем.

Еще одна модель подобного типа – это игра, предложенная Д. Лагерлофом [57, р. 615–637], в которой для случая игры с неполной информацией изучается взаимодействие двух групп и государства. Группы A и B имеют экзогенно заданный доход. В зависимости от состояния природы группа A может нести или не нести потери. Целью государства является максимизация благосостояния обеих групп и оно, с помощью трансфертов, осуществляет страхование группы A . У одной из групп, например у A , существует возможность получить точную информацию о состоянии природы путем проведения дорогостоящего исследования. Если оно будет проведено успешно, то группа станет обладательницей точного знания, в противном случае деньги окажутся потраченными напрасно. Таким образом, группа A прежде всего должна принять решение о том, проводить ли ей исследование или нет. В случае принятия этого решения и его реализации (исследование было проведено и оказалось успешным) группа может сообщить результату государству или скрыть его. Автор делает предположение, что исказить информацию A не может. Под лоббированием понимается получение группой A информации и утаивание или раскрытие информации, касающейся политики государства. Государство принимает решение, основываясь на точной информации, если получает ее от A или с помощью правила Байеса. Выводы, полученные автором [57] при исследовании модели, заключаются в том, что в игре могут возникнуть следующие равновесия:

- A проводит исследование, но результаты сообщает только в случае, когда это выгодно A ;
- исследования не проводятся; в этом случае группа A лишается возможности лоббирования.

Существование равновесных стратегий зависит от величины затрат на проведение работ по исследованию состояния природы. В статье показано, что лоббирование не обязательно приводит к улучшению благосостояния лоббирующей группы. Если государство, принимая решение, не учитывает расходы, которые принимает на себя группа A в связи с исследованиями, то от лоббистской деятельности A выигрывают остальные участники игры (группа B и государство), а A может выиграть только, если расходы на исследование не превышают определенного предела. В случае, когда государство принимает во внимание эти затраты, все три агента могут быть либо в выигрыше, либо в проигрыше все вместе, в зависимости от величины расходов.

Таблица

Объект или цель исследования	Статистические модели	Теоретические модели	
		модели с полной информацией	модели с асимметричной информацией
Конкуренция между лоббистами	[2], [25]	[29–30]	[26]
Оценка благосостояния или затрат лоббиста (лоббизирующей группы)		[4], [29–30]	[26], [57–58]
Влияние лоббирования на благосостояние общества		[3–10], [29], [42]	
Влияние свойства блага на конкуренцию		[8], [9], [35]	
Определение значения институционального положения политика или законодателя для выбора лоббистом объекта, на который оказывается давление	[2], [25]	[27]	
Коллективная борьба за ренту и распределение выигрыша внутри группы		[36]–[39]	
Оценка влияния гетерогенности внутри группы или между группами на успех лоббирования		[42], [44], [45], [46]	
Динамические модели		[10], [41–43], [49]	[60]
Формирование тарифной политики и международная торговля		[6], [32–34], [44], [47–50]	
Поведение организованных групп во время выборов		[51], [52]	
Влияние взносов в избирательную кампанию на поведение политиков (законодателей)	[20–22]	[51]	[23]
Лоббирование внутри организации		[53–55]	
Выбор между лоббированием и давлением			[60]

В [57] указано, что модель может иметь множество интерпретаций. Например, A может рассматриваться как глава отдела некоей организации, пытающийся получить большую долю бюджета, что приведет к дополнительным расходам для B – пассивного начальника другого отдела.

Авторы [60, р. 87–120] рассматривают повторяющуюся игру, состоящую из двух этапов, на каждом из которых лоббист (группа интересов) выбирает между просто лоббированием (“словами”) и давлением (“делами”), чтобы оказать влияние на политика. Разница между лоббированием и давлением заключается в следующем. Во-первых, политику только давление наносит ущерб. Во-вторых, возможности лоббирования не зависят от действий политика, в отличие от возможности давления. Анализ показал, что группа интересов использует давление только в случае, когда у нее репутация слабой группы, и такое давление приводит к благоприятному для нее изменению репутации. И что только при довольно специфических обстоятельствах повторяющееся лоббирование может быть достаточным для укрепления репутации. Для того чтобы создать себе репутацию, группа интересов должна сперва “показать зубы” и сигнализировать о своей силе посредством “действий”. Однако как только репутация упрочилась и политик удостоверялся в важности группы, для его убеждения достаточно “слов”.

Проведенный в моделях с неполной информацией анализ позволяет наметить направления, в которых должна развиваться законодательная база. Так, в модели [58] требование регистрации превратило бы взаимодействие лоббиста и законодателей из игры с неполной информацией в игру с полной информацией, в которой тип лоббиста – это общее знание.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящей работе дается обзор основных направлений литературы по лоббированию. В обзоре представлены модели, иллюстрирующие механизмы влияния организованных групп на формирование государственной политики, механизмы конкуренции между группами и внутри групп при различных предположениях. Авторы, исследующие лоббистскую деятельность, приходят к выводу, что лоббирование может играть как негативную, например, неэффективное распределение ресурсов, так и позитивную роль, обеспечение информацией политиков и общества. В качестве краткого резюме обзора приводим таблицу.

Несмотря на то что в литературе существует множество моделей, использующих разные методы исследования, полученные результаты пока не дают завершенной картины лоббистской деятельности и для понимания этого явления необходимы дальнейшие исследования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Denzau A.T., Munger M.C.* Legislators and Interest Groups: How Unorganized Interests Get Represented // *Amer. Polit. Science Rev.* 1986. V. 80. № 1.
2. *Caldeira G.A., Wright J.R.* Lobbying for Justice: Organized Interests, Supreme Court Nominations, and the United States Senate // *Amer. J. of Polit. Science.* 1998. V. 42. № 2.
3. *Tullock G.* The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft // *West. Econ. J.* 1967. № 5.
4. *Krueger A.* The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *Amer. Econ. Rev.* 1974. V. 64. № 3.
5. *Buchanan J.* Rent-Seeking and Profit-Seeking // In *Buchanan J., Tollison R. and Tullock G. (Eds.), Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, 3–15. College Station: Texas A&M University Press, 1980.
6. *Bhagwati J.N.* Lobbying and Welfare // *J. Public Econ.* 1980. V. 14. № 3.
7. *Mohtadi H., Roe T.* Growth, Lobbying and Public Goods // *Europ. J. Polit. Econ.* 1998. V. 14. № 3.
8. *Berry S.K.* Rent-Seeking with Multiple Winners // *Public Choice.* 1993. V. 77. № 2.
9. *Linster B.G.* A Generalized Model of Rent-Seeking Behavior // *Public Choice.* 1993. V. 77. № 2.
10. *Wirl F.* The Dynamics of Lobbying – a Differential Game // *Public Choice.* 1994. V. 80. № 3–4.
11. Советский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1989.
12. *Любимов А.П.* Лоббизм как конституционно-правовой институт. М.: Институт государства и права РАН, 1998.
13. *Truman D.B.* The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion. N.-Y.: Alfred A. Knopf, 1971.
14. *Dahl R.A.* Who Governs? New Haven: Yale Un. Press, 1961.
15. *McConnel G.* Private Power and American Democracy. N.-Y.: Alfred A. Knopf, 1967.
16. *Bauer R.A., Pool I., Dexter L.A.* American Business and Public Policy. N.-Y.: Atherton, 1963.
17. *Nelson D., Silberberg E.* Ideology and Legislator Shirking // *Econ. Inquiry.* 1987. V. 25. № 1.
18. *Kalt J.P., Zupan M.A.* Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics // *Amer. Econ. Rev.* 1984. V. 74. № 3.
19. *Jackson J.E., Kingdom J.W.* Ideology Interest Group Scores, and Legislative Votes // *Amer. J. Polit. Science.* 1992. V. 36. № 3.
20. *Chappell H.W.* Campaign Contribution and Congressional Voting: A Simultaneous Probit-Tobit Model // *Rev. Econ. Stat.* 1982. V. 64. № 1.
21. *Grenzke J.* Shopping in the Congressional Supermarket: The Currency is Complex // *Amer. J. Polit. Science.* 1989. V. 33. № 1.
22. *Wright J.R.* Contributions Lobbying, and Committee Voting in the U.S. House of Representatives // *Amer. Polit. Science Rev.* 1990. V. 84. № 2.
23. *Lohmann S.* Information Access, and Contributions: A Signaling Model of Lobbying // *Public Choice.* 1995. V. 85. № 3–4.
24. *Austin-Smith D.* Campaign Contributions and Access // *Amer. Polit. Science Rev.* 1995. V. 89. № 3.
25. *Austen-Smith D., Wright J.R.* Counteractive Lobbying // *Amer. J. Polit. Science.* 1994. V. 38. № 1.
26. *Austen-Smith D., Wright J.R.* Competitive Lobbying for a Legislator's Vote // *Social Choice and Welfare.* 1992. V. 9. № 3.
27. *Helpman E., Persson T.* Lobbying and Legislative Bargaining // Working Paper № 8–98. Tel-Aviv University. The Eitan Berglas School of Economics. May, 1998.
28. *Posner R.* The Social Cost of Monopoly and Regulation // *J. Polit. Econ.* 1975. V. 83. № 4.
29. *Becker G.* A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence // *Quarterly J. Econ.* 1983. V. 98. № 3.
30. *Becker G.* Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs // *J. Public Econ.* 1985. V. 28.
31. *Tullock G.* Efficient Rent-Seeking // In *Buchanan J., Tollison R. and Tullock G. (Eds.), Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, 97–112. College Station: Texas A&M University Press, 1980.
32. *Bhagwati J.N.* Directly-Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities // *J. Polit. Econ.* 1982. V. 90. № 5.
33. *Bhagwati J.N., Srinivasan T.N.* The Welfare Consequences of Directly-Unproductive Profit-Seeking (DUP) Lobbying Activities: Prices versus Quantity Distortions // *J. Inter. Econ.* 1982. V. 13. № 1–2.
34. *Bhagwati J.N., Brecher R.A. and Hatta T.* The Generalized Theory of Transfers and Welfare: Exogenous (Policy-Imposed) and Endogenous (Transfer-Induced) Distortions // *Quarterly J. Econ.* 1985. V. 100. № 3.
35. *Katz E., Nitzan S. and Rosenberg J.* Rent-Seeking for Pure Public Good // *Public Choice.* 1990. V. 65. № 1.

36. *Nitzan S.* Rent-Seeking with Non-Identical Sharing Rules // *Public Choice*. 1991. V. 71. № 1.
37. *Nitzan S.* Collective Rent Dissipation // *Econ. J.* 1991. V. 101. № 402.
38. *Lee S.* Endogenous Sharing Rules in Collective-Group Rent-Seeking // *Public Choice*. 1995. V. 85. № 1-2.
39. *Baik K.H., Lee S.* Collective Rent Seeking with Endogenous Group Sizes // *Europ. J. Polit. Econ.* 1997. V. 13. № 1.
40. *Sun G.-Z., Ng Y.-K.* The Effect of Number and Size of Interest Groups on Social Rent Dissipation // *Public Choice*. 1999. V. 101. № 3/4.
41. *Leininger W.* More Efficient Rent-Seeking – A Münchhausen Solution // *Public Choice*. 1993. V. 75. № 1.
42. *Boyce J.R.* Interest Group Competition over Policy Outcomes: Dynamics, Strategic Behavior, and Social Costs // *Public Choice*. 2000. V. 102.
43. *Temel T.T., Roe T.L.* Endogenous Technological Change via Industry Lobbying: Closed versus Open Economy Models // *J. Econ. Develop.* 1996. V. 21. № 2.
44. *Long N.V., Soubeyran A.* Lobbying for Protection by Heterogeneous Firms // *Europ. J. Polit. Econ.* 1996. V. 12. № 1.
45. *Faochamps M., Janvry A., Sandoulet E.* Social Heterogeneity and Wasteful Lobbying // *Public Choice*. 1999. V. 98. № 1/2.
46. *Kohli I., Singh N.* Rent-Seeking and Rent-Setting with Asymmetric Effectiveness of Lobbying // *Public Choice*. 1999. V. 99. № 3/4.
47. *Grossman G.M., Helpman E.* Protection for Sale // *Amer. Econ. Rev.* 1994. V. 84. № 4.
48. *Grossman G.M., Helpman E.* Trade Wars and Trade Talks // *J. Polit. Econ.* 1995. V. 103. № 4.
49. *Levy P.I.* Lobbying and International Cooperation in Tariff Setting // *J. Inter. Econ.* 1999. V. 47. № 2.
50. *Fabella R.V.* The Bias in Favor of Pro-Tariff Lobbies // *J. Public Econ.* 1991. V. 44. № 1.
51. *Grossman G.M., Helpman E.* Electoral Competition and Special Interest Politics // Working Paper № 19-94. Tel-Aviv University. The Eitan Berglas School of Economics. May, 1994.
52. *Congleton R.D.* Ideological Conviction and Persuasion in the Rent-Seeking Society // *J. Public Econ.* 1991. V. 44. № 1.
53. *Meyer M., Milgrom P., Roberts J.* Organizational Prospects, Influence Costs, and Ownership Changes // *J. Econ. Manag. Strategy*. 1992. V. 1. № 1.
54. *Rotemberg J.* Power in Profit-Maximizing Organizations // *J. Econ. Manag. Strategy*. 1993. V. 2. № 1.
55. *Scharfstein D.S., Stein J.C.* The Dark Side of Internal Capital Markets: Divisional Rent-Seeking and Inefficient Investment. Working Paper 5969. National Bureau of Economic Research, Inc. March, 1997.
56. *Johnson P.E.* Corporate Political Offices in Rent-Seeking Society // *Public Choice*. 1996. V. 88. № 3-4.
57. *Lagerlöf J.* Lobbying Information, and Private and Social Welfare // *Europ. J. Polit. Econ.* 1997. V. 13. № 3.
58. *Ainsworth S.* Regulating Lobbyists and Interest Group Influence // *J. Polit.* 1993. V. 55. № 1.
59. *Potters J., van Winden F.* Lobbying and Asymmetric Information // *Public Choice*. 1992. V. 74.
60. *Sloof R., van Winden F.* Show Them Your Teeth First // *Public Choice*. 2000. V. 104.

Поступила в редакцию
01.09.99 г.

Modeling Lobbying Activity

M. I. Levin, E. A. Levina

The article presents a review of models of lobbying activity existing in literature. The models are classified by methods of research and subdivided into statistical and game-theoretic models.