Неполная контрактация в условиях российской специфики. Часть 3. Влияние коррупционной составляющей институциональной среды

**Человек:** Предметом исследования является влияние коррупционной составляющей институциональной среды на инвестиционные решения контрагентов и на величину общественного выигрыша. В рамках модели неполного контракта показано, что учет коррупционной составляющей приводит к одному из двух случаев, один из которых можно интерпретировать как вымогательство, а другой – как заключение взаимовыгодной коррупционной сделки. Особое внимание уделяется анализу тех возможностей контрагентов для максимизации своих индивидуальных выигрышей, которые определяются их стимулами к осуществлению инвестиций в рост совокупного дохода. Метод исследования состоит в математическом моделировании, позволяющем осуществить строгий формальный анализ поведения контрагентов, вынужденных отдавать часть своего дохода некоей третьей стороне. Показано, что в случае вымогательства стимулы агентов притупляются, что оборачивается снижением размера общественного выигрыша. Обнаружено существование порогового уровня ставки "коррупционного налога", превышение которого делает предпочтительной передачу права на остаточный доход взятковымогателю. Показано, что широкое распространение практики коррупционного сотрудничества может приводить к негативной деформации структуры национальной экономики. В статье используется исключительно вербальный способ изложения результатов, полученных методом математического моделирования.

**Key words:** неполный контракт, коррупционная составляющая, размытые права собственности, специфические инвестиции, коррупция, вымогательство, коррупционная сделка, сдача бизнеса, стимулы, эффективность

=================================

**FastText\_KMeans\_Clean:** Отсюда можно сделать вывод о том, что относительно низкая доля гибридных форм экономической организации (нежизнеспособность кооперативов, партнерств и пр.) в обществе обусловлена в той или иной степени высокими трансакционными издержками координации доинвестирования, порождаемыми в частности низким уровнем доверия (социального капитала), который и является причиной преимущественного использования командного стиля координации. Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. Коррупционная сделка. Третья сторона в лице чиновника или представителя силовой структуры, вступившего в подобную коррупционную сделку, фактически продает свои услуги, направляя свой административный ресурс с использованием наработанных социальных связей и служебной информации на такое изменение институциональной среды, которое создает для контрагентов определенные конкурентные преимущества.

**Key words part:** 0.5384615384615384

=================================

**FastText\_KMeans\_Raw/:** Отсюда можно сделать вывод о том, что относительно низкая доля гибридных форм экономической организации (нежизнеспособность кооперативов, партнерств и пр.) в обществе обусловлена в той или иной степени высокими трансакционными издержками координации доинвестирования, порождаемыми в частности низким уровнем доверия (социального капитала), который и является причиной преимущественного использования командного стиля координации. Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. Тем самым коррупционное бремя ложится не только на контрагентов, вынужденных выплачивать чиновнику дань, но и на все общество в целом. Здесь следует отметить следующее. Таким образом, в том случае, в котором коррупционная составляющая находит свое выражение в сделке, влекущей за собой взаимовыгодное сотрудничество для всех трех сторон, она способна приводить (в отличие от рассмотренного выше случая вымогательства) к росту и совокупного выигрыша, и индивидуальных выигрышей контрагентов. 5. Коррупционная сделка выгодна всем трем сторонам.

**Key words part:** 0.6153846153846154

=================================

**FastText\_PageRank\_Clean/:** Если такое условие выполняется, то рациональный агент соответствующее инвестирование осуществит. Учет коррупционной составляющей. Каждый месяц бизнесмен должен объехать несколько точек и развести деньги. Здесь следует отметить следующее. Коррупционная сделка. Однако это не совсем так. Здесь мы предельно кратко сформулируем наиболее важные выводы. 5. Коррупционная сделка выгодна всем трем сторонам.

**Key words part:** 0.5

=================================

**FastText\_PageRank\_Raw/:** Если такое условие выполняется, то рациональный агент соответствующее инвестирование осуществит. Учет коррупционной составляющей. Каждый месяц бизнесмен должен объехать несколько точек и развести деньги. Здесь следует отметить следующее. Коррупционная сделка. Однако это не совсем так. Здесь мы предельно кратко сформулируем наиболее важные выводы. 5. Коррупционная сделка выгодна всем трем сторонам.

**Key words part:** 0.5

=================================

**Mixed\_ML\_TR/:** Прежде чем приступить к рассмотрению заявленной темы, напомним основные условия, которые положены в основу модели. Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. Иначе говоря, из анализа модели следует, что рост "ставки коррупционного налога" в случае вымогательства приводит к притуплению стимулов к инвестированию и, соответственно к снижению не только индивидуальных выигрышей контрагентов, но и совокупного выигрыша, складывающегося теперь из прибылей контрагентов и чиновника-взяточника. В модели не учитываются издержки чиновника. На неотвратимость деформации структуры национальной экономики, обусловленной смещением в направлении "более краткосрочных проектов с быстрой отдачей ренты" указывает в [8, с.227] заместитель начальника Аналитического управления Федеральной антимонопольной службы М. Овчинников. Фактически, речь идет о том, что практика "откатов" настолько укоренилась в российской экономике, что обходиться без них экономика уже не может. Напомним, что в контракте о найме принципал получает весь остаточный доход, т.е. в данном случае весь тот дополнительный доход (получаемый в результате доинвестирования сверх уровня, отвечающего равновесию по Нэшу) за вычетом компенсации усилий контрагентов, издержек мониторинга и размеров выплачиваемого вознаграждения. Из анализа модели следует, что в условиях коррупционной сделки вне зависимости от формы экономической организации размеры предельного совокупного дохода выше, чем в условиях вымогательства при любых равных долях дохода, выделяемых третьей стороне, или отсутствия коррупции при равных уровнях инвестирования [21]. Таким образом, в том случае, в котором коррупционная составляющая находит свое выражение в сделке, влекущей за собой взаимовыгодное сотрудничество для всех трех сторон, она способна приводить (в отличие от рассмотренного выше случая вымогательства) к росту и совокупного выигрыша, и индивидуальных выигрышей контрагентов. Заметное отличие состоит только в том, что в режиме коррупционной сделки "сдача" бизнеса чиновнику влечет за собой максимальное влияние последнего на рост совокупного выигрыша.

**Key words part:** 0.7692307692307693

=================================

**MultiLingual\_KMeans/:** Прежде чем приступить к рассмотрению заявленной темы, напомним основные условия, которые положены в основу модели. Иначе говоря, из анализа модели следует, что рост "ставки коррупционного налога" в случае вымогательства приводит к притуплению стимулов к инвестированию и, соответственно к снижению не только индивидуальных выигрышей контрагентов, но и совокупного выигрыша, складывающегося теперь из прибылей контрагентов и чиновника-взяточника. В модели не учитываются издержки чиновника. На неотвратимость деформации структуры национальной экономики, обусловленной смещением в направлении "более краткосрочных проектов с быстрой отдачей ренты" указывает в [8, с.227] заместитель начальника Аналитического управления Федеральной антимонопольной службы М. Овчинников. Фактически, речь идет о том, что практика "откатов" настолько укоренилась в российской экономике, что обходиться без них экономика уже не может. Напомним, что в контракте о найме принципал получает весь остаточный доход, т.е. в данном случае весь тот дополнительный доход (получаемый в результате доинвестирования сверх уровня, отвечающего равновесию по Нэшу) за вычетом компенсации усилий контрагентов, издержек мониторинга и размеров выплачиваемого вознаграждения. Заметное отличие состоит только в том, что в режиме коррупционной сделки "сдача" бизнеса чиновнику влечет за собой максимальное влияние последнего на рост совокупного выигрыша.

**Key words part:** 0.6538461538461539

=================================

**Multilingual\_PageRank/:** Прежде чем приступить к рассмотрению заявленной темы, напомним основные условия, которые положены в основу модели. В этом качестве используются условия, близкие к тем, которые легли в основу модели Харта-Мура [26-27]. Это могут быть разные места: от контрольных органов до правительственных структур. Других вариантов в рамках модели быть просто не может. Здесь следует отметить следующее. И этот вывод, вытекающий из математической модели, находит теоретическое и эмпирическое подтверждение. Однако это не совсем так. Здесь мы предельно кратко сформулируем наиболее важные выводы.

**Key words part:** 0.3461538461538461

=================================

**RuBERT\_KMeans\_Without\_ST/:** Отсюда можно сделать вывод о том, что относительно низкая доля гибридных форм экономической организации (нежизнеспособность кооперативов, партнерств и пр.) в обществе обусловлена в той или иной степени высокими трансакционными издержками координации доинвестирования, порождаемыми в частности низким уровнем доверия (социального капитала), который и является причиной преимущественного использования командного стиля координации. Отметим, что российские исследователи оценивают коррупционный рынок в современной России в огромные суммы. Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. Другими словами, "коррупционная составляющая способна задушить те трансакции, нормативной прибыльности которых недостаточно для выплаты коррупционных рент" [21, с.20]. В работе [3, с.52] Л. Григорьев и М. Овчинников отмечают следующее: "Уже имеются примеры того, что важные государственные проекты не реализуются, поскольку участники опасаются репрессий по причине “нецелевого” использования средств".

**Key words part:** 0.5384615384615384

=================================

**RuBERT\_KMeans\_With\_ST/:** В качестве специфических инвестиций будем подразумевать инвестиции в физический и человеческий актив в виде затрат любого редкого ресурса (усилий, времени, нервной энергии агентов и пр.) При этом считаем, что размеры специфических инвестиций являются величинами, наблюдаемыми для каждого участника контракта, но неверифицируемыми для суда, т.е. контракт является отношенческим с внутренними механизмами управления и разрешения конфликтов [24, с. 85]. Учет коррупционной составляющей. Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. В первом случае, т.е. в случае снижения индивидуальных выигрышей контрагентов, участие третьей стороны эквивалентно вымогательству, а во втором – трехстороннему заключению взаимовыгодной коррупционной сделки (при условии, конечно, что параметры не выходят за пределы роста индивидуальных выигрышей контрагентов). Другими словами, "коррупционная составляющая способна задушить те трансакции, нормативной прибыльности которых недостаточно для выплаты коррупционных рент" [21, с.20].

**Key words part:** 0.6923076923076923

=================================

**RUBERT\_page\_rank\_Without\_ST/:** Учет коррупционной составляющей. Коррупционная сделка. Однако это не совсем так. Здесь мы предельно кратко сформулируем наиболее важные выводы. 3. Вымогательство способно не только притуплять стимулы к инвестированию, но и полностью их подавлять.

**Key words part:** 0.5769230769230769

=================================

**RUBERT\_page\_rank\_With\_ST/:** Каждый месяц бизнесмен должен объехать несколько точек и развести деньги. Других вариантов в рамках модели быть просто не может. Здесь следует отметить следующее. Однако это не совсем так. Здесь мы предельно кратко сформулируем наиболее важные выводы.

**Key words part:** 0.3461538461538461

=================================

**RUSBERT\_KMeans\_Without\_ST/:** Наиболее важный вывод состоит в том, что более эффективному собственнику (контрагенту, инвестиции которого оказывают более высокое положительное влияние на рост величины ожидаемого совокупного дохода) выгодно больше инвестировать в рост дохода, а менее эффективному – в перераспределение дохода, что позволяет ему увеличивать свою долю в доходе [17; 19]. В модели не учитываются издержки чиновника. Так как подобная ситуация выгодна контрагентам, то соответствующие выплаты третьей стороне следует рассматривать не как принудительный коррупционный побор, а как инвестиции, направляемые в такую корректировку тех или иных параметров институциональной среды, которая способствует возрастанию отдачи от усилий, прилагаемых контрагентами. Может сложиться впечатление, что в подобных случаях коррупция, создающая для контрагентов дополнительные стимулы к инвестированию, способна оказывать положительное влияние на экономику, стимулируя в частности экономический рост. В первом наблюдается снижение индивидуальных выигрышей контрагентов, что позволяет отождествить участие третьей стороны с вымогательством.

**Key words part:** 0.5769230769230769

=================================

**RUSBERT\_KMeans\_With\_ST/:** Недостаточная защищенность прав собственности определяется через соответствующее математическое неравенство, формулирующее то условие, выполнение которого создает возможность для получения дополнительной прибыли не за счет осуществления инвестиций (усилий) в рост величины ожидаемого дохода, а за счет инвестирования в изменение соотношения переговорной силы и, соответственно, в постконтрактное перераспределение прав на доход. Если такое условие выполняется, то рациональный агент соответствующее инвестирование осуществит. Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. 7. С ростом возможностей чиновника для создания конкурентных преимуществ "сдача" ему бизнеса приобретает все более эффективный для участников проекта характер, так как ведет к росту и совокупного, и индивидуальных выигрышей контрагентов.

**Key words part:** 0.6923076923076923

=================================

**RUSBERT\_page\_rank\_Without\_ST/:** В этом качестве используются условия, близкие к тем, которые легли в основу модели Харта-Мура [26-27]. Это могут быть разные места: от контрольных органов до правительственных структур. Других вариантов в рамках модели быть просто не может. Здесь следует отметить следующее. Однако это не совсем так.

**Key words part:** 0.3461538461538461

=================================

**RUSBERT\_page\_rank\_With\_ST/:** В этом качестве используются условия, близкие к тем, которые легли в основу модели Харта-Мура [26-27]. Это могут быть разные места: от контрольных органов до правительственных структур. Здесь следует отметить следующее. Однако это не совсем так. Здесь мы предельно кратко сформулируем наиболее важные выводы.

**Key words part:** 0.3461538461538461

=================================

**Simple\_PageRank/:** Честность агентов и высокий уровень доверия, а также прозрачность и согласованность их действий наряду со "справедливым правилом" (его определение дается в [13, с.97],[20, с.45]) распределения ожидаемого совокупного дохода способны создать необходимые условия в виде соответствующих стимулов и достаточно низких трансакционных издержек для достижения наибольшего общественного выигрыша, который по своему размеру может сколь угодно приближаться к оптимальному. Отсюда можно сделать вывод о том, что относительно низкая доля гибридных форм экономической организации (нежизнеспособность кооперативов, партнерств и пр.) в обществе обусловлена в той или иной степени высокими трансакционными издержками координации доинвестирования, порождаемыми в частности низким уровнем доверия (социального капитала), который и является причиной преимущественного использования командного стиля координации. Величина ожидаемого совокупного дохода возрастает с ростом размера инвестиций, причем рост объемов инвестиций, осуществляемых тем или иным агентом, снижает его собственный предельный доход, но не уменьшает ожидаемый предельный доход его партнера по контракту. Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. Причина состоит в том, что по мере роста размера "коррупционного налога", объемы инвестирования, при которых достигаются максимальные значения индивидуальных выигрышей контрагентов, монотонно снижаются (в силу того, что растет величина предельного дохода, отвечающего максимуму). В частности, в этой сделке третья сторона может оказывать контрагентам действенную помощь: а) в получении различных дотаций, в том числе налоговых льгот и субсидий на социальную сферу; б) в освобождении от многочисленных проверок со стороны целого ряда различных органов и организаций как финансовых, так и лицензионных, правоохранительных, пожарных, санитарных, торговых; в) в ограждении от различных административных проволочек; г) в обеспечении безопасности; д) в искусственном создании препятствий для конкурентов; е) в сокрытии следов тех или иных нарушений и даже преступлений; ё) в уходе от административной и даже уголовной ответственности.

**Key words part:** 0.6153846153846154

=================================

**TextRank/:** Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. Иначе говоря, из анализа модели следует, что рост "ставки коррупционного налога" в случае вымогательства приводит к притуплению стимулов к инвестированию и, соответственно к снижению не только индивидуальных выигрышей контрагентов, но и совокупного выигрыша, складывающегося теперь из прибылей контрагентов и чиновника-взяточника. Причина состоит в том, что по мере роста размера "коррупционного налога", объемы инвестирования, при которых достигаются максимальные значения индивидуальных выигрышей контрагентов, монотонно снижаются (в силу того, что растет величина предельного дохода, отвечающего максимуму). Третья сторона в лице чиновника или представителя силовой структуры, вступившего в подобную коррупционную сделку, фактически продает свои услуги, направляя свой административный ресурс с использованием наработанных социальных связей и служебной информации на такое изменение институциональной среды, которое создает для контрагентов определенные конкурентные преимущества. Из анализа модели следует, что в условиях коррупционной сделки вне зависимости от формы экономической организации размеры предельного совокупного дохода выше, чем в условиях вымогательства при любых равных долях дохода, выделяемых третьей стороне, или отсутствия коррупции при равных уровнях инвестирования [21]. Таким образом, в том случае, в котором коррупционная составляющая находит свое выражение в сделке, влекущей за собой взаимовыгодное сотрудничество для всех трех сторон, она способна приводить (в отличие от рассмотренного выше случая вымогательства) к росту и совокупного выигрыша, и индивидуальных выигрышей контрагентов.

**Key words part:** 0.6923076923076923

=================================

**TF-IDF\_KMeans/:** Поэтому в случае достаточно высокого уровня трансакционных издержек, порождаемых, например, высокой степенью специфичности используемых ресурсов и/или низким уровнем доверия между агентами, иерархия чаще имеет преимущество перед гибридной формой в плане возможности для осуществления доинвестирования. В этом качестве используются условия, близкие к тем, которые легли в основу модели Харта-Мура [26-27]. Поэтому ни величина полезности, ни величина издержек производства не могут быть оговорены в контракте в момент времени t = 0. Таким образом, в том случае, в котором коррупционная составляющая находит свое выражение в сделке, влекущей за собой взаимовыгодное сотрудничество для всех трех сторон, она способна приводить (в отличие от рассмотренного выше случая вымогательства) к росту и совокупного выигрыша, и индивидуальных выигрышей контрагентов. Поэтому в результате распространения практики вымогательства может наблюдаться определенная негативная деформация структуры национальной экономики, обусловленная чрезмерным смещением в пользу наиболее "краткосрочных проектов с быстрой отдачей ренты" в ущерб долгосрочным проектам, использующих высокоспецифические ресурсы. Рост индивидуальных выигрышей контрагентов, а, соответственно, и совокупного выигрыша образуется благодаря искусственному созданию для контрагентов конкурентных преимуществ, а также вследствие усиления стимулов агентов к инвестированию в рост величины совокупного дохода.

**Key words part:** 0.6153846153846154

=================================

**Текст:** Сначала (в первой части [22]) были рассмотрены эффекты, обусловленные характерной для современной России слабой защищенностью прав собственности и контрактного права. Недостаточная защищенность прав собственности определяется через соответствующее математическое неравенство, формулирующее то условие, выполнение которого создает возможность для получения дополнительной прибыли не за счет осуществления инвестиций (усилий) в рост величины ожидаемого дохода, а за счет инвестирования в изменение соотношения переговорной силы и, соответственно, в постконтрактное перераспределение прав на доход. Если такое условие выполняется, то рациональный агент соответствующее инвестирование осуществит. Наиболее важный вывод состоит в том, что более эффективному собственнику (контрагенту, инвестиции которого оказывают более высокое положительное влияние на рост величины ожидаемого совокупного дохода) выгодно больше инвестировать в рост дохода, а менее эффективному – в перераспределение дохода, что позволяет ему увеличивать свою долю в доходе [17; 19]. Соответственно, невыполнение условий теоремы Коуза (наличие трансакционных издержек и неполная спецификация прав собственности), способствует созданию тенденции для концентрации собственности в руках неэффективного собственника.. Вторая часть [23] посвящена роли трансакционных издержек и дефициту доверия между контрагентами. Автономный (независимый) выбор размера инвестиций в рост величины ожидаемого совокупного дохода всегда оборачивается недоинвестированием, т.е. инвестированием в масштабах значительно ниже оптимального и ниже любого уровня, приводящего к эффективному исходу [13-14],[16-20],[24-27]. Поэтому дальнейший рост выигрышей контрагентов возможен только в результате доинвестирования, для осуществления которого необходима координация. В плане сравнительных преимуществ, порождаемых экономией на издержках координации, рассматриваются возможности для доинвестирования в рамках трех различных организационных форм – рынка, гибрида и иерархии [20-21]. Вид и размер издержек координации зависят, в том числе, от формы организации, способов координации и личностных свойств контрагентов. Честность агентов и высокий уровень доверия, а также прозрачность и согласованность их действий наряду со «справедливым правилом» (его определение дается в [13, с.97],[20, с.45]) распределения ожидаемого совокупного дохода способны создать необходимые условия в виде соответствующих стимулов и достаточно низких трансакционных издержек для достижения наибольшего общественного выигрыша, который по своему размеру может сколь угодно приближаться к оптимальному.. Там же во второй части [23] показано, что в условиях рыночной и гибридной организационных форм существует пороговый уровень издержек, превышение которого исключает возможность доинвестирования. В режиме иерархии, в отличие от рыночной и гибридной форм, аналогичного уровня издержек нет, и поэтому в режиме иерархии доинвестирование может осуществляться всегда, по крайней мере, со стороны принципала [21]. Поэтому в случае достаточно высокого уровня трансакционных издержек, порождаемых, например, высокой степенью специфичности используемых ресурсов и/или низким уровнем доверия между агентами, иерархия чаще имеет преимущество перед гибридной формой в плане возможности для осуществления доинвестирования. Отсюда можно сделать вывод о том, что относительно низкая доля гибридных форм экономической организации (нежизнеспособность кооперативов, партнерств и пр.) в обществе обусловлена в той или иной степени высокими трансакционными издержками координации доинвестирования, порождаемыми в частности низким уровнем доверия (социального капитала), который и является причиной преимущественного использования командного стиля координации.. Предлагаемая работа посвящена использованию модели неполного контракта для изучения роли таких особенностей институциональной среды в современной России, как мощная коррупционная составляющая , сопряженная с нечеткой спецификацией прав собственности. Для упрощения в настоящей статье используется вербальный стиль изложения тех результатов, которые получены в рамках соответствующих экономико-математических моделей [20-21].. Прежде чем приступить к рассмотрению заявленной темы, напомним основные условия, которые положены в основу модели. В этом качестве используются условия, близкие к тем, которые легли в основу модели Харта-Мура [26-27]. Два агента, под условными названиями продавец (производитель, поставщик) и покупатель (потребитель), в момент времени t = 0 заключают контракт о сотрудничестве (торговле или выполнении некоторого проекта), которое в момент времени t = 2 должно принести доход. В момент времени t = 1 стороны, независимо друг от друга, выбирают уровень специфических инвестиций и осуществляют их. Например, покупатель может инвестировать в увеличение ценности (качества) товара, а продавец – в уменьшение издержек производства товара. Объемы специфических инвестиций стороны в контракт не записывают. В момент времени t = 2 стороны, учитывая результаты инвестиций и сложившееся состояние внешней среды, оценивают дальнейшие перспективы и либо осуществляют производство и торговлю, либо отказываются от сотрудничества, либо пересматривают контракт.. В качестве специфических инвестиций будем подразумевать инвестиции в физический и человеческий актив в виде затрат любого редкого ресурса (усилий, времени, нервной энергии агентов и пр.) При этом считаем, что размеры специфических инвестиций являются величинами, наблюдаемыми для каждого участника контракта, но неверифицируемыми для суда, т.е. контракт является отношенческим с внутренними механизмами управления и разрешения конфликтов [24, с. 85].. Как следует из условий, стороны получают информацию об издержках производства и тех качествах, которыми может обладать товар, только к моменту времени t = 2. Поэтому ни величина полезности, ни величина издержек производства не могут быть оговорены в контракте в момент времени t = 0.. Предполагается, что на стадии заключения контракта стороны договариваются о распределении ожидаемого валового дохода в долях, соответствующих распределению переговорной силы. Величина ожидаемого совокупного дохода возрастает с ростом размера инвестиций, причем рост объемов инвестиций, осуществляемых тем или иным агентом, снижает его собственный предельный доход, но не уменьшает ожидаемый предельный доход его партнера по контракту. Другими словами, первые частные производные от величины ожидаемого совокупного дохода положительны, вторые производные по инвестициям каждого агента отрицательны, вторая смешанная производная неотрицательна. Подчеркнем, что перечисленные условия, которые наложены на величину ожидаемого дохода, являются абсолютно стандартными в неоклассической экономической теории. Кроме того, предполагается, что оба агента нейтральны к риску, и издержки инвестирования определяются денежным эквивалентом размеров инвестиций.. . Учет коррупционной составляющей. . По-видимому, во все времена коррупция в России представляла собой один из важнейших факторов институциональной среды. Так как соответствующей проблеме посвящено гигантское количество работ, а здесь мы не ставим перед собой задачу сколько-нибудь детального рассмотрения масштабов российской коррупции, то обсудим этот вопрос предельно кратко. Отметим, что российские исследователи оценивают коррупционный рынок в современной России в огромные суммы. Например, фонд ИНДЕМ оценил рынок деловой коррупции в 2005-м году в 316 миллиардов долларов, а бытовой коррупции – в 3,0 миллиардов долларов [10-11]. Фонд «Общественное мнение» в результате исследования, выполненного по заказу Минэкономразвития, предал огласке оценки размера только бытовой коррупции (5,5 миллиардов долларов в 2010 году) [15]. Что же касается оценок масштабов деловой коррупции, то соответствующий общий по деловой и бытовой коррупции отчет Минэкономразвития РФ, опубликованный в 2014-м году на официальном сайте министерства, изложен, к сожалению, в намного менее подробном (можно даже сказать, в невнятном) варианте [7], чем опубликованный ранее в 2011-м году предварительный отчет о состоянии бытовой коррупции [15]. И. Елисеева и А. Щирина на основе двух различных методов исследования масштабов российской коррупции делают вывод о том, что в 2007-м году рынок деловой коррупции находился «в пределах 20,3 и 25,5 триллионов рублей» [4, с.242].. Е. Галицкий и М. Левин в результате своего исследования приходят к выводу о том, что в современной России успешными являются только две стратегии ведения бизнеса: «“сдача” своего бизнеса представителям власти и “взятие” представителей власти на регулярное содержание» [1]. Председатель фонда ИНДЕМ Г. Сатаров отмечает, что в постсоветской России предприниматели «столкнулись не с банальными разовыми взятками, а с настоящей данью, которой их обложили. Каждый месяц бизнесмен должен объехать несколько точек и развести деньги. Это могут быть разные места: от контрольных органов до правительственных структур. На “зарплату” опекающим его ведомствам бизнес тратит в месяц половину своей чистой прибыли» [11].. Для учета коррупционного фактора в модель неполного контракта вводится дополнительное предположение о том, что каждый контрагент отдает третьей стороне (чиновнику или представителю силовой структуры) долю своего ожидаемого дохода [21], а та, в свою очередь, оказывает то или иное влияние на условия осуществления проекта и, соответственно тем самым, на величину совокупного дохода. Анализ модели сводится к выяснению тех условий, при которых выигрыши контрагентов достигают максимальных значений.. Отметим, что частная производная от величины ожидаемого дохода по размеру доли взяткополучателя, может принимать либо только отрицательные значения, либо иметь положительные значения при малой доли и отрицательные при большой. Других вариантов в рамках модели быть просто не может. И это легко понять, так как с возрастанием доли дохода, отходящей в виде взятки чиновнику, и последовательным приближением ее, например, к 90-100%, размеры индивидуальных выигрышей контрагентов могут только стремительно падать.. Соответственно, в результате такого учета коррупционной составляющей институциональной среды возможны только два принципиально различных результата влияния третьей стороны на размеры и совокупного, и индивидуальных выигрышей контрагентов. Или размеры выигрышей контрагентов убывают вне зависимости от размера побора, или же они возрастают, но только при некоторой относительно невысокой доли дохода, составляющей величину побора. В первом случае, т.е. в случае снижения индивидуальных выигрышей контрагентов, участие третьей стороны эквивалентно вымогательству, а во втором – трехстороннему заключению взаимовыгодной коррупционной сделки (при условии, конечно, что параметры не выходят за пределы роста индивидуальных выигрышей контрагентов).. . Вымогательство. . Первый случай отвечает так называемой административной коррупции, которая обычно выражается в виде вымогательства или систематических поборов в целях получения ренты в форме «отката», платы за лицензию или за вход в отрасль, пожертвований, спонсорской помощи. Кроме того, представители бизнеса могут быть вынуждены безвозмездно оказывать услуги, связанные с их профессиональной ориентацией. Например, строительная компания – регулярно производить ремонт в помещениях, принадлежащих правоохранительным органам, частное охранное предприятие – участвовать в мероприятиях по обеспечению общественного порядка, ресторанный и гостиничный бизнес – бесплатно обслуживать чиновника с его гостями и родственниками и т.п. [5]. При этом ответные услуги со стороны чиновников-взяткополучателей не компенсируют ущерба, наносимого контрагентам.. Легко видеть, что рост доли дохода, составляющей добычу коррупционера, оборачивается ростом тех значений предельного дохода, которые отвечают и максимальному совокупному выигрышу, и максимальным индивидуальным выигрышам контрагентов. Рост предельного дохода обусловлен снижением масштабов инвестирования и, соответственно, уменьшением и совокупного дохода и совокупного выигрыша. Иначе говоря, из анализа модели следует, что рост «ставки коррупционного налога» в случае вымогательства приводит к притуплению стимулов к инвестированию и, соответственно к снижению не только индивидуальных выигрышей контрагентов, но и совокупного выигрыша, складывающегося теперь из прибылей контрагентов и чиновника-взяточника. Ситуация аналогична той, которая возникает при росте налогового бремени, оказывающего угнетающее влияние на деловую активность добросовестного налогоплательщика. Тем самым коррупционное бремя ложится не только на контрагентов, вынужденных выплачивать чиновнику дань, но и на все общество в целом.. Здесь следует отметить следующее. В модели не учитываются издержки чиновника. Предполагается, что использование административного ресурса или потенциального (угрозы) насилия не влечет заметных предельных издержек. Другими словами, достижение чиновником или представителем силовых структур соответствующего статуса может быть сопряжено с большими издержками, однако использование уже достигнутого статуса для «опеки» еще одной очередной трансакции обходится ему без заметных издержек [1; 12].. Модель показывает, что коррупционные поборы способны не только снижать стимулы к инвестированию, но и полностью их подавлять [21]. Причина состоит в том, что по мере роста размера «коррупционного налога», объемы инвестирования, при которых достигаются максимальные значения индивидуальных выигрышей контрагентов, монотонно снижаются (в силу того, что растет величина предельного дохода, отвечающего максимуму). Соответственно, при достаточно высоких уровнях поборов размеры инвестиций и совокупного дохода могут упасть до нуля, что эквивалентно отказу со стороны рациональных агентов от участия в соответствующем проекте. Другими словами, «коррупционная составляющая способна задушить те трансакции, нормативной прибыльности которых недостаточно для выплаты коррупционных рент» [21, с.20]. В результате должна наблюдаться определенная негативная деформация структуры национальной экономики, обусловленная чрезмерным смещением в пользу наиболее краткосрочных и не требующих высокоспецифических инвестиций проектов. И этот вывод, вытекающий из математической модели, находит теоретическое и эмпирическое подтверждение.. На неотвратимость деформации структуры национальной экономики, обусловленной смещением в направлении «более краткосрочных проектов с быстрой отдачей ренты» указывает в [8, с.227] заместитель начальника Аналитического управления Федеральной антимонопольной службы М. Овчинников. В работе [3, с.52] Л. Григорьев и М. Овчинников отмечают следующее: «Уже имеются примеры того, что важные государственные проекты не реализуются, поскольку участники опасаются репрессий по причине “нецелевого” использования средств». Как видим, институционализация практики нецелевого использования средств реально препятствует выполнению государственных заказов. Фактически, речь идет о том, что практика «откатов» настолько укоренилась в российской экономике, что обходиться без них экономика уже не может. С. Ковбасюк и М. Левин среди негативных последствий коррупции указывают повышенные риски инвесторов, деформирующих их стимулы, и затруднения входа на рынок новых фирм, препятствующие реализации части перспективных проектов [6].. Интересный эффект может проявиться при дополнительном предположении, что чиновник имеет достаточно большой административный ресурс, позволяющий ему осуществлять вымогательство практически в произвольном масштабе, а ситуация проигрывается многократно (т.е. при учете возможности для неоднократного повторения рассматриваемой игровой ситуации). В этом случае вертикальная интеграция, в результате которой контракт о сотрудничестве сменяется контрактом о найме, получает новые возможности, обусловленные наличием уже трех игроков. Напомним, что в контракте о найме принципал получает весь остаточный доход, т.е. в данном случае весь тот дополнительный доход (получаемый в результате доинвестирования сверх уровня, отвечающего равновесию по Нэшу) за вычетом компенсации усилий контрагентов, издержек мониторинга и размеров выплачиваемого вознаграждения. Принципал в целях максимизации своего выигрыша выбирает масштаб доинвестирования.. Модель указывает на существование такого порогового уровня «коррупционного налога», при превышении которого размеры предельных доходов по инвестициям каждого агента оказываются ниже в том случае, в котором принципалом оказывается чиновник [21, с.21]. А так как более низкий уровень предельного дохода означает более высокий размер инвестирования, то получается, что «сдача» бизнеса чиновнику может обернуться ростом совокупного выигрыша. Таким образом, если чиновник имеет возможность для изъятия достаточно большой доли совокупного дохода, создаваемого контрагентами, то передача ему прав на остаточный доход может оказаться целесообразной для поддержания у контрагентов достаточных стимулов к доинвестированию.. Рассмотренная ситуация в какой-то степени аналогична предложенной Мансуром Олсоном концепции оседлого (стационарного) бандита [9]. Напомним, что согласно этой концепции оседлому бандиту, сумевшему добиться устойчивой монополии на ограбление жителей некоего района, выгодно не одно-единственное ограбление, как бандиту-гастролеру, а обложение населения налогом с принятием мер по стимулированию жителей к осуществлению долгосрочных инвестиций, сулящих регулярное поступление налогов. Более того, заинтересованность оседлого бандита в сохранении и расширении налогооблагаемой базы, способна подвигнуть его даже на некоторое инвестирование в поддержание на подконтрольной ему территории определенного правового порядка, а также в организацию для населения доступной медицинской помощи. В нашем случае чиновник-коррупционер, получающий право на остаточный доход (на монопольное владение дохода, создаваемого контрагентами), в некоторой степени подобен оседлому бандиту.. . Коррупционная сделка. . Второй случай относится к ситуации, в которой участие третьей стороны приводит к росту индивидуальных выигрышей обоих контрагентов. Так как подобная ситуация выгодна контрагентам, то соответствующие выплаты третьей стороне следует рассматривать не как принудительный коррупционный побор, а как инвестиции, направляемые в такую корректировку тех или иных параметров институциональной среды, которая способствует возрастанию отдачи от усилий, прилагаемых контрагентами. Отметим, что эти выплаты-инвестиции в силу присущей им роли можно интерпретировать как специфические инвестиции, поскольку те конкурентные преимущества, в достижение которых они направляются, имеют конкретный адресный характер и поэтому могут считаться специфическим ресурсом по целевому признаку.. Третья сторона в лице чиновника или представителя силовой структуры, вступившего в подобную коррупционную сделку, фактически продает свои услуги, направляя свой административный ресурс с использованием наработанных социальных связей и служебной информации на такое изменение институциональной среды, которое создает для контрагентов определенные конкурентные преимущества. В данном случае можно говорить и об административной коррупции, и о «захвате» государства, и о влиянии на государство.. В частности, в этой сделке третья сторона может оказывать контрагентам действенную помощь: а) в получении различных дотаций, в том числе налоговых льгот и субсидий на социальную сферу; б) в освобождении от многочисленных проверок со стороны целого ряда различных органов и организаций как финансовых, так и лицензионных, правоохранительных, пожарных, санитарных, торговых; в) в ограждении от различных административных проволочек; г) в обеспечении безопасности; д) в искусственном создании препятствий для конкурентов; е) в сокрытии следов тех или иных нарушений и даже преступлений; ё) в уходе от административной и даже уголовной ответственности. Кроме того, третья сторона может прибегать к лоббизму в целях продавливания тех или иных законов, норм и правил в собственных интересах. Например, можно существенно повысить спрос на недоброкачественную продукцию (в том числе, медицинские препараты) с целью расширения соответствующего производства путем успешного лоббирования запрета на ввоз иностранных аналогов.. Из анализа модели следует, что в условиях коррупционной сделки вне зависимости от формы экономической организации размеры предельного совокупного дохода выше, чем в условиях вымогательства при любых равных долях дохода, выделяемых третьей стороне, или отсутствия коррупции при равных уровнях инвестирования [21]. Другими словами, в режиме коррупционной сделки отдача от усилий контрагентов выше. Поэтому коррупционная сделка приводит к росту масштабов инвестирования, что в свою очередь оказывает положительное влияние на величину совокупного выигрыша.. Таким образом, в том случае, в котором коррупционная составляющая находит свое выражение в сделке, влекущей за собой взаимовыгодное сотрудничество для всех трех сторон, она способна приводить (в отличие от рассмотренного выше случая вымогательства) к росту и совокупного выигрыша, и индивидуальных выигрышей контрагентов. Может сложиться впечатление, что в подобных случаях коррупция, создающая для контрагентов дополнительные стимулы к инвестированию, способна оказывать положительное влияние на экономику, стимулируя в частности экономический рост. Однако это не совсем так. Дело в том, что такой эффект порождается искусственным созданием конкурентных преимуществ для отдельных проектов. Поэтому распространение подобной практики также чревато негативной деформацией структуры национальной экономики. Причина состоит в расширении возможностей для реализации неэффективных проектов, нежизнеспособных в нормальной конкурентной экономической среде.. Отметим, что доинвестирование в рассматриваемой случае может осуществляться в том же порядке, как и в случае вымогательства. Заметное отличие состоит только в том, что в режиме коррупционной сделки «сдача» бизнеса чиновнику влечет за собой максимальное влияние последнего на рост совокупного выигрыша. Поэтому, чем больше у чиновника возможностей для создания конкурентных преимуществ, тем выше положительный эффект (для участников сделки) от «сдачи» ему бизнеса.. . Заключение. . Здесь мы предельно кратко сформулируем наиболее важные выводы.. 1. Учет коррупционной составляющей в рамках предложенной экономико-математической модели приводит к двум различным случаям. В первом наблюдается снижение индивидуальных выигрышей контрагентов, что позволяет отождествить участие третьей стороны с вымогательством. Во втором случае включение третьей стороны приводит к увеличению индивидуальных выигрышей, что позволяет рассматривать его как заключение трехстороннего взаимовыгодного сотрудничества.. 2. Рост «ставки коррупционного налога» в первом случае оборачивается притуплением стимулов контрагентов к инвестированию, что приводит к снижению и совокупного дохода, и совокупного выигрыша. Поэтому бремя вымогательства ложится не только на контрагентов, выплачивающих дань взяткополучателю, но и на все общество в целом.. 3. Вымогательство способно не только притуплять стимулы к инвестированию, но и полностью их подавлять. Поэтому в результате распространения практики вымогательства может наблюдаться определенная негативная деформация структуры национальной экономики, обусловленная чрезмерным смещением в пользу наиболее «краткосрочных проектов с быстрой отдачей ренты» в ущерб долгосрочным проектам, использующих высокоспецифические ресурсы.. 4. В рамках модели обнаружен пороговый уровень ставки «коррупционного налога», превышение которого делает предпочтительным «сдачу» бизнеса третьей стороне, т.е. передачу права на остаточный налог взятковымогателю.. 5. Коррупционная сделка выгодна всем трем сторонам. Рост индивидуальных выигрышей контрагентов, а, соответственно, и совокупного выигрыша образуется благодаря искусственному созданию для контрагентов конкурентных преимуществ, а также вследствие усиления стимулов агентов к инвестированию в рост величины совокупного дохода.. 6. Достаточно широкое распространение практики коррупционного сотрудничества также чревато деформацией структуры национальной экономики. В этом случае деформация обусловлена расширением возможности для реализации неэффективных проектов, нежизнеспособных в конкурентной экономике.. 7. С ростом возможностей чиновника для создания конкурентных преимуществ «сдача» ему бизнеса приобретает все более эффективный для участников проекта характер, так как ведет к росту и совокупного, и индивидуальных выигрышей контрагентов.. . . .