

.330.356

• ” • • ”

• • •

-

,

,

:

,

,

,

,

.

.

-

-

.

,

,

.

,

-

,

,

.

.

,

-

,

-

,

,

-

.

,

.

-

.

,

.

,

.

,

.

-

XVIII

,

,

-

.

• •

,

.

XIX

,

-

вие различий в умениях и квалификации работников, А. Маршалл применяет понятие квазирен-ты по отношению к доходу, получаемому от использования созданных человеком орудий труда, а Х. Хендерсон связывает понятие ренты с альтернативными затратами, вводя общее понятие экономической ренты. У него экономическая рента – это превышение дохода, создаваемого любым фактором при данном использовании над возможными уровнями дохода, который собственник этого фактора мог бы получить при ином альтернативном его использовании. Таким образом, в теории постепенно приходит понимание того, что земельная рента - это лишь частный случай рентного дохода, возникающего как разница в производительной способности трудовых или капитальных ресурсов, и любой фактор в соответствующих условиях может приносить экономическую ренту: «...большинство современных экономистов расстались с мыслью, что есть какая-то нужда в специальной теории земельной ренты. При долговременном статическом равновесии совокупный продукт сводится к заработной плате и проценту как платежам за труд и капитал, третьего фактора производства просто не существует, а теория дифференциальной ренты интересна только тем, что она знаменует первое появление маржинального начала в экономике» [1,77]. Если под рентой (согласно Хендерсону) понимается превышение оплаты услуг данного фактора над удерживающим его в данной сфере деятельности доходом, то возможности получения такой экономической ренты побуждают владельца ресурсов искать варианты их наиболее выгодного размещения: высокие положительные значения рентной части дохода привлекают ресурсы и фирмы в отрасль; значительное ее снижение, наоборот, вызывает отток ресурсов и фирм из отрасли.

Система власти, в рамках которой действует данный субъект, также может являться фактором, существенно влияющим на величину издержек (как трансформационных, так и трансакционных), которые несет или должен нести экономический субъект для получения единицы дохода при той или иной форме поведения. Выбор и мотивация поведения экономического агента зависят, во-первых, от того, какую величину издержек принуждает нести его внешняя власть, во-вторых, в какой мере система власти защищает его имущественные права и позволяет, тем самым, сократить внутренние и внешние издержки, в-третьих, от того, какие издержки данный субъект собственной властью принуждает нести других. Иными словами, если у субъекта появляется возможность использовать власть (свою или внешнюю) для снижения издержек или максимизации дохода, то эту власть, вне зависимости от источника ее происхождения, также следует рассматривать как экономический ресурс, способный максимизировать рентную часть дохода.

Максимизация полезности путем использования власти, или доминирующего положения субъектов на рынке может быть обеспечена различными способами. При этом в зависимости от характера достижения доминирующего положения субъекта и последующего его воздействия на благосостояние общества можно различать два типа «чистого» поведения субъектов – поведение, направленное на «поиск прибыли» (*profit seeking*) и направленное на «поиск ренты» (*rent seeking*). Понятие «поиска ренты» было предложено представителями теории общественного выбора на основе применения общей теории ренты в анализе политико-экономических процессов. В частности, один из основателей теории общественного выбора и поиска ренты американский экономист Г. Таллок подчеркивает необходимость четкого различения "хороших рент", возникающих в результате поиска прибыли на рынках, и "плохих рент", возникающих вследствие поиска прибыли вне рынков.

«Поиск прибыли» имеет целью получение рыночной власти из возможностей самого рынка и возникает в сравнительно однородной конкурентной среде. Сами принципы рыночной экономики основываются на отсутствии возможностей доминирования в долговременном периоде. Все экономические субъекты находятся как бы в едином поле властных отношений, в котором экономическая власть рассеяна. Возникающие центры или «узлы доминирования» отдельных субъектов формируются благодаря действию законов конкуренции, и, опять же, благодаря «невидимой руке» рынка и рыночному ценообразованию в долгосрочном периоде, нивелируются. Так, возможности возникновения доминирующего положения потребителя в условиях насыщенного рынка или производителя в условиях дефицитного рынка достаточно непродолжительны, власть при этом носит анонимный характер – ею обладает агрегированный субъект, доминирование которого – общий итог суммы воздействия на рынок со стороны потребителей или производителей. Чаще возникает доминирование отдельных производителей над конкурентами благодаря более совершенным орудиям труда, способам производства, росту индивидуальной производительности

сти. Это доминирование может быть очень непродолжительным – на рынках с высоким уровнем конкуренции, или более длительным – на низкоконкурентных рынках. Тем не менее, даже монополюсний статус, который возникает у отдельных производителей за счет технологических инноваций, владения уникальными природными ресурсами, производства уникальной продукции, является относительно краткосрочным. Такая власть также имеет место в краткосрочном периоде, обеспечивая ее владельцам квазиренду (по А. Маршаллу).

Очевидно, что наличие множества центров экономической власти среди субъектов, связанных контрактным правом, может быть достаточно эффективным благодаря действию конкуренции между относительно равноправными субъектами. В данном случае следует говорить о стратегии *горизонтальных* рыночных взаимодействий, позитивными последствиями которой выступают результаты преимущественно долгосрочного характера. Ведь сознательное «погружение» фирмы в конкурентную среду способствует в случае успеха наработке стратегических конкурентных преимуществ, «закаливанию» фирмы в неблагоприятной внешней среде, что позволит ей легче преодолевать будущие трудности. Негативные последствия данной стратегии гораздо более значимы в краткосрочной перспективе: каждая сделка оказывается результатом борьбы, с ней могут быть связаны значительные издержки, оплата контракта не гарантирована и т.п. Таким образом, поиск ренты в горизонтальной системе взаимодействия превращается в поиск экономической прибыли. Он имеет смысл для тех организаций, которые имеют долгосрочные целевые установки на рост и развитие, а не для тех, которые нацелены на получение сверхдоходов лишь в краткосрочном периоде и не связывают с данным бизнесом каких-либо долгосрочных планов.

Предпосылки для «поиска ренты» возникают при дисбалансе в распределении властных полномочий между субъектами. Если на рынке возникают значительные деформации в распределении власти или «сдвиг власти» [3], это служит условием неэффективности экономической деятельности. Так, недостаток власти приводит к тому, что отсутствуют силы, принуждающие субъекта прилагать усилия или нести затраты, соответствующие данной величине дохода. Это может проявляться, например, в снижении уровня налоговой дисциплины предприятий, усилении теневой деятельности, в частности ее криминальной составляющей, в поведении агентов на основе «отлынивания», разработанной в неинституциональной теории (стремление к снижению трудовых затрат при неизменном уровне дохода). Избыток власти позволяет отдельным экономическим агентам увеличивать свой доход непропорционально необходимым усилиям или затратам, перекладывая издержки на третьих лиц. Ориентацию на занятие статуса, дающего право на получение определенного стабильного дохода, непосредственно не зависящего от напряженности трудовых усилий или предпринимательской активности субъекта, можно характеризовать как рентоориентированное поведение. Достаточно краткое и одновременно весьма емкое определение поиска ренты дано Р. Толлисоном: «Поиск ренты - это затраты редких ресурсов ради захвата искусственно созданного трансферта». Согласно Дж. Бьюкенену, термин «поиск ренты» создан для описания поведения в институциональной среде, где индивидуальные усилия максимизации ценности порождают общественные потери, а не выгоду для общества. У Г. Таллока поиск ренты – есть «использование ресурсов с целью получения ренты, где рента проистекает из чего-то такого, что имеет отрицательную общественную ценность». Поиск ренты может быть охарактеризован как стратегия *вертикальных нерыночных взаимодействий*, которая реализуется когда появляется возможность подключения к достаточно мощному источнику финансовых и иных ресурсов, обеспечения их доступности со сравнительно низкими издержками, существенно отличающимися от уровня издержек, который потребовался бы в случае приобретения этих ресурсов на свободном рынке. В большинстве случаев поиск ренты обусловлен решающей ролью государства в спецификации и защите прав собственности, а значит, в его праве на насилие и перераспределение, поэтому поиск ренты следует рассматривать как попытки экономических агентов заключения сделки с государством с целью извлечения выгоды из его потенциала насилия

Бизнес-структуры, нацеленные на поиск ренты, могут получать разного рода привилегии в виде системы льгот и преференций, протекцию от внешней конкуренции в виде самых разнообразных барьеров для внешней торговли, защиту от внутренней конкуренции (лицензии, сертификаты, регламенты и т.п.), льготный доступ к государственным ресурсам (например, к месторождениям, земельным участкам), прямые бюджетные субсидии. В конечном счете, все эти меры а) нарушают условия честной конкуренции и поощряют монополизацию, тем самым, перераспределяя богатство в пользу тех, кто от этой монополизации выигрывает (предоставляют им трансферт); б) монополи-

зация и вытекающие из нее трансферты создаются только «искусственно», благодаря праву государства на насилие. в) бизнес тратит значительные ресурсы на то, чтобы получить ренту у государства, а потери несет общество вместо выгод, которые оно могло бы иметь в случае, если ресурсы, использованные на получение ренты, были бы применены производительно.

Государство также может выступать активным создателем условий рентоориентированного поведения. Это проявляется в виде лоббирования, нелегальных взносов в избирательную кампанию отдельных политиков, коррупции, системы «вращающихся дверей», когда оказавший услуги компании чиновник получает в будущем хорошую должность в бизнесе. Известны примеры вымогательства ренты, когда государством инициируется обсуждение проектов законов, ставящих под угрозу благополучие отдельных бизнес-структур. Это вынуждает последних прибегать к услугам различных чиновников с целью снятия с обсуждения таких законов. В частности, в США проекты таких законов получили название «молочных». Некоторые экономисты даже полагают, что основным содержанием деятельности государства давно стала не столько защита прав собственности, сколько их нарушение в форме перераспределения.

В качестве важнейшего фактора рентоориентированности общества обычно выступает развитость и укорененность в обществе групп специальных интересов [5]. Последние определяются как «совокупности индивидов, для которых одни и те же мероприятия вызывают однонаправленные изменения полезности» [4, с. 372]. Оговорка относительно влияния групп *специальных интересов* важна потому, что существуют и группы, интересы которых совпадают с интересами всего общества. Соответственно, такие группы будут группами не специальных, а всеохватывающих интересов [2;5]. Единство интересов побуждает людей объединяться в организованные группы с целью использования государства в своих целях. При этом организованное меньшинство, как правило, оказывается сильнее разрозненного большинства индивидов в плане влияния на государство, что приводит к принятию таких государственных решений, которые создают выгоды определенным группам в ущерб всему обществу. Очевидно, что такого рода выгоды являются рентой в вышеописанном смысле, а затраты, осуществляемые группами интересов для получения этих выгод можно рассматривать как рентоориентированные инвестиции. Таким образом, распространение рентоориентированного поведения зависит от баланса власти между группами специальных интересов, которые, объединившись, стремятся к перераспределению дохода/богатства в свою пользу.

Важно отметить, что чем выше удельный вес субъектов с рентоориентированным поведением в экономике, тем большую ценность здесь приобретает *стабильность*, воспроизводство одних и тех же типов ценностей и стереотипов поведения. Инновации требуют перераспределения ресурсов, а, следовательно – власти, и, в конечном счете, ломают сложившиеся коммуникации и подрывают статусы. Любая инновация всегда грозит тому или иному меньшинству, устойчивости той или иной конкретной группы. В связи с этим между группами специальных интересов возникает консенсус по поводу сохранения и расширенного воспроизводства, как структуры власти, так и структуры экономики. Именно этот фактор оказывается основным и для возникновения «застоя». Иными словами, воспроизводство рентоориентированного поведения приводит к тому, что в общем объеме инвестирования преобладают рентоориентированные инвестиции («институциональный склероз» по Олсону). Поэтому развитие такого общества скорее будет сопровождаться низкими темпами экономического роста, технологической деградацией и прочими негативными явлениями, подчеркивающими скорее упадок, чем подъем экономики и общества. Логика здесь примерно такова: устойчивые группы интересов → стабильность → увеличение рентоориентированных инвестиций → растрата ресурсов. При этом если субъекты с рентоориентированным поведением являются противниками инноваций, вызывающих перераспределение политического и экономического капитала, то субъекты с производительным поведением постоянно генерируют инновации, связанные с производством нового капитала и его перераспределением. Чем выше удельный вес субъектов с производительным поведением в экономике, тем острее конкуренция за капитал, а значит больше – при прочих равных условиях – будет предприниматься технологических, продуктовых и бизнес-инноваций. Последнее будет приводить к постоянному структурному обновлению общества, его более динамичному развитию.

Поскольку в силу запретительно-высоких издержек, «идеальная» организация экономической власти невозможна, и речь идет лишь о сравнительной эффективности различных ее форм, то рентоориентированное поведение всегда присутствует в экономической жизни общества. Проблема заключается лишь в масштабах его распространения. В том случае, когда происходит институционализация рентоориентированного поведения, и рентные доходы начинают занимать значительное место в совокупных доходах, можно говорить о «провалах власти», о том, что власть не создает систему мотивов экономического роста, а поощряет скорее деятельность по перераспределению, чем по производству материальных благ. Некоторые авторы в связи этим используют даже термин «рентоориентированного общества» в отношении некоторых, в первую очередь развивающихся или трансформационных стран [6].

Очевидно, что основными инициаторами и участниками рентоориентированного поведения могут выступать достаточно мощные бизнес-структуры, корпорации, финансово-промышленные группы, способные влиять на власть ради достижения собственных интересов. В итоге в развивающихся экономиках возникают предпосылки формирования особого, элитного сектора, преследующего свои узкокорпоративные интересы и заинтересованного в стабилизации экономической деятельности, в которой «поиск прибыли» будут подавляться «поиском рент». Тем не менее, возможности преодоления институционализации рентоориентированного поведения существуют. В мировой практике сложились две базовые институциональные модели, согласования интересов власти между государством бизнесом и обществом, способствующие преодолению чрезмерной концентрации власти и преодолению рентоориентированного поведения – плюралистическая и корпоративистская.

В основе плюралистической модели лежит философия, представляющая общество как целостную систему, в которой все части находятся в координационной зависимости, а значит, исключается доминантная роль какой-то одной из них. Государство действует в интересах системы в целом, обеспечивая ее стабильность, возможность пребывать в относительном равновесии. Оно фактически равноудалено от основных групп интересов, в том числе и финансово-промышленных групп. Основными элементами этой модели взаимодействия власти и бизнеса являются: а) признание существования множества постоянно меняющихся групп интересов и групп давления на политику, среди которых бизнес рассматривается только как одна из групп интересов и групп давления; б) представление интересов перед властью происходит индивидуально или через ассоциированные структуры – по выбору бизнеса. Бизнес-ассоциации не обладают властью совершать какие-либо действия, ограничивающие своих членов; в) система давления на власть действует на принципах соревновательности, конкуренции, во-первых, за влияние на власть между группами давления и, во-вторых, между бизнес-ассоциациями за привлечение членов; г) государство выступает в роли независимого арбитра между группами давления, за ним остается властное распределение ресурсов в соответствии со своими решениями, отражающими баланс между группами давления внутри общества в данный момент времени.

Корпоративистская модель распространена в странах континентальной Европы. Философия этой модели основывается на том, что корпорации (как «объединения») на определенном пространстве властного поля заменяют государство, поскольку являются новой формой гражданского союза. Отсюда формулируются задачи корпорации – это осуществление влияния на принятие государственных решений и определение внутренних правил игры для своих членов. Основными элементами корпоративистской модели взаимодействия власти и бизнеса являются: а) наличие стабильного структурированного представительства групп интересов перед властью; б) отношения между группами интересов и политической системой реализуются главным образом через ассоциации, которые получают гарантированное право от государства на монопольное представление определенной группы интересов в обмен на обязательства по содействию государству в управлении обществом; в) сильные централизованные профсоюзы и организации работодателей, имеющие большие полномочия по отношению к своим членам, хотя в отдельных странах государство имеет значительное влияние на их деятельность.

Литература:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе/ М. Блауг. – М.: Дело ЛТД, 1994.

2. ... / ... ,
3. ... [...] / ... -
4. P.M. / P.M. ... , 2005.
5. ... / ... -
6. Krueger A. The political economy of the rent-seeking society // Amer.Econ.Rev.1974. Vol.64, N 3.
7. Tullock G. The economics of special privilege and rent seeking. Boston, 1989.
8. Tollison R. Rent-seeking: A survey // Kyklos. 1982. Vol. 35, N 4. P. 577-578

Summary

RENT SEEKING AND DISTRIBUTION OF ECONOMIC POWER

Miryasov Y.A., Ph.D, dozent
V.N. Karazin Kharkiv National University

The article is devoted to the problems of origin of economic power and its role in forming of profits, the features of the market motivation aimed on the profit seeking and rent seeking are considered.

Key words: rent, profit seeking, rent seeking, economic power, special interest groups.

23.03.2010 .



. ., 2010 .