

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Левин М.И., Шилова Н.В.**

**Рентоориентированное поведение в системах  
со сложной структурой**

**Москва 2016**

**Аннотация.** Работа содержит обзор исследований рентоориентированного поведения с основным упором на политические коррупционные сети. Разработана новая модель поведения рентоискателей в сложных структурах, а ее результат протестирован косвенным образом на российских данных с использованием сообщений о раскрытии коррупционных связей в СМИ. Использование графов для построения предполагаемых связей дало неожиданно хороший результат, который мы смогли проверить. Оказалось, что, действительно, в России сложилась ситуация, похожая на ту, что была описана относительно развивающихся африканских стран – политическая стабильность при низком экономическом росте поддерживается за счет статус-кво в распределении рентных трансфертов между соревнующимися силовыми ведомствами, МВД и армией. При этом для получения результата мы не использовали достаточно спекулятивных данных о масштабах коррупции в этих ведомствах в денежном выражении, что, на наш взгляд, ценно в условиях, когда такая деятельность тщательно скрывается от любого внешнего надзора.

Авторы выражают благодарность Фрееру М.Л. за плодотворное обсуждение данного материала и ценные замечания.

**Abstract.** The paper contains a review of works on rentseeking with special attention paid to political corruption and corruptive networks. We also present here a theoretical model of rentseeking behavior in complex systems. The results of the model are tested not as it is usually done by speculative data about volumes of corruption, but on mass media reports about anticorruption measures in Russia. We used this data because Russian mass media is dependent on the few powerful interest groups, so through analyzing the texts we can derive which interest groups these are. As it was predicted for the developing countries in Africa, we found out that these groups are Army and Police. This proves that in developing countries political stability is supported not by economic development, but by status-quo between well-organized militarized rent-seeking groups.

The authors express their gratitude to Freer M.L. for a fruitful discussion on this material and valuable comments

Левин М.И., заведующий кафедрой микроэкономики экономического факультета Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Шилова Н.В., доцент кафедры микроэкономического анализа экономического факультета Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2015 год.

## Содержание

<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	<b>4</b>
<b>1. ПРОБЛЕМА ИЗМЕРЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПОТЕРЬ ОТ РЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОВЕДЕНИЯ</b>	<b>8</b>
<b>2. ПОИСК РЕНТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ</b>	<b>11</b>
2.1. Семейственность и клановость	14
2.2. Лоббирование как поиск ренты	16
2.3. Защита рент	18
<b>3. ИЗВЛЕЧЕНИЕ РЕНТЫ И КОРРУПЦИЯ</b>	<b>19</b>
3.1. Коррупционные сети с посредничеством, модель Mihai Manea	20
3.2. Коррупционная сеть как криминальная сеть: модель Ferrali	21
3.4. Модель коррупции со сложной структурой связей	25
3.4.1. Простая модель: $N = 2$	26
3.4.2. Случай с произвольным числом игроков.	27
<b>4. КОРРУПЦИЯ И СМИ</b>	<b>29</b>
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b>	<b>33</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ</b>	<b>34</b>

## Введение

Максимизирующее поведение, рассматриваемое в экономической литературе, распространяется на все аспекты человеческой деятельности, включая персональное поведение принимающих политические решения людей и государственных чиновников, а также индивидов, групп и объединений, ищущих правительственной поддержки. Ренты сходны с поддержкой или подарками; если известно, что люди, принимающие политические решения, или государственные чиновники склонны распределять ренты по своему усмотрению, а за привилегированную поддержку можно бороться, то в борьбу за ренты вступят эгоистичные интересы предполагаемых получателей выгод от них. Время, усилия, предприимчивость и ресурсы, затраченные на борьбу за ренты, таким образом, потеряны для производительного вклада в общественный выпуск. Именно неэффективное с точки зрения общественного благосостояния распределение ресурсов в ходе поиска ренты находится в центре внимания исследователей рентоориентированного поведения.

Понятие рентоориентированного поведения было впервые рассмотрено Гордоном Таллоком [1], заметившим, что ренты, за которые можно бороться, привлекают ресурсы. Энн Крюгер [2] использовала термин «рентоориентированное поведение», ставший широко применяемым после этого. В сборнике работ под редакцией Бьюкенена и др. [3] были заложены основы для дальнейшего развития концепции рентоориентированного поведения и ее применения. Литература следующих за работой Таллока сорока лет собрана и систематизирована в двух томах под редакцией Конглтона и др. [4,5]; в томе 1 переизданы теоретические результаты, в томе 2 – приложения. Введение к томам резюмирует литературу. Предшествующие собрания работ по рентоориентированному поведению включают сборники Роули и др. [6] и Толлисона и Конглтона [7].

Политиков иногда описывают как получателей «эго-ренты» от государственной должности [8]. Даже в демократиях большие суммы денег часто расходуются в ходе борьбы за государственные должности, что уже исключает значительные суммы из эффективного экономического поля, и это помимо того, что политики получают полезность еще и от создания и распределения рент по собственному усмотрению.

Государственная бюрократия может распределять ренты [6] посредством произвольной трактовки законов и торговли сертификатами и лицензиями. Встречные услуги для чиновников могут быть предоставлены в виде взяток или подарков. Взятки

и подарки становятся состязательными рентами, привлекающими ресурсы в рентоориентированный процесс, когда позиции чиновников, к которым взятки и подарки поступают, становятся объектами борьбы. В бюрократической иерархии чиновники низких уровней могут быть принуждены передавать части полученных взяток вышестоящим чиновникам; если существует борьба за позиции на различных уровнях чиновничьей иерархии, то существует соответствующая иерархическая структура в рентоориентированном поведении [9]. Лоббистская деятельность тоже относится к рентоориентированному поведению [10, гл. 2].

Поиск ренты, необязательно нелегальный, неэтичен в смысле попыток людей получить услуги и привилегии, позволяющие извлечь выгоду из чьих-либо продуктивных усилий. Тем не менее, участие в борьбе за ренты является рациональной личной инвестицией [11]. Известная «дилемма заключенного» хорошо иллюстрирует этот парадокс. Человек или группа, пытающиеся добиться благоприятного политического решения, потерпят поражение от соперника в борьбе за влияние в том случае, когда только соперник проявляет рентоориентированное поведение. В результате, в равновесии Нэша все претенденты на государственные привилегии будут проявлять рентоориентированное поведение.

Что же отделяет тогда теорию рентоориентированного поведения от стандартной теории фирмы? Ведь и те, и другие стремятся к личной выгоде. Основное отличие заключается в том, какой результат получает на выходе общество. Конкуренция на рынках товаров и факторов производства приносит пользу обществу и увеличивает эффективность. Конкуренция в форме борьбы за ренту является источником общественной неэффективности [3]. Технически, теория рентоориентированного поведения является частью обширной теории конкурсов [12]. Конкурсы изучаются с точки зрения пробуждения ими высокой производительности, как в спортивных соревнованиях, или увеличения усилий работника с целью повышения прибыли работодателя, а в центре рассматриваемых случаев находится идея соперничества. Отличие моделей борьбы за ренту в том, что поиск ренты не создает выгоды для общества. Общественно эффективная модель борьбы за ренту создает соперничеству стимулы не возникать вовсе.

Итак, основным предметом изучения рентоориентированного поведения является неэффективность, возникающая вследствие непроизводительного использования ресурсов, но рассматриваются также и вопросы честности и социальной справедливости. Распределение рент посредством непотизма или фаворитизма,

основанное на дружбе и связях, эффективно в том случае, если борьба за ренту, в которой ресурсы бы использовались непродуктивно, была предотвращена. Привилегии, предоставляемые в рамках nepoтизма и других форм фаворитизма, являются, тем не менее, нечестными, поскольку не предоставляют равных возможностей получить выгоду от рент. Таким образом, возникает конфликт между продуктивностью и справедливостью.

Модели рeнтоориентированного поведения являются частью обширной литературы по политической экономии, но есть два типа моделей, от которых нужно их отличать. Во-первых, это модели, описывающие поведение должностных лиц в условиях максимизации ими политической поддержки от различных групп интересов при условии получения также поддержки избирателей. В этих моделях политические линии поведения определяются политическими должностными лицами в процессе их отказа от политической поддержки со стороны различных групп [13,14,15], и, таким образом, ренты учитываются при описании стремлений каждой из сторон. Однако важное отличие этих моделей состоит в том, что люди, принимающие политические решения, присутствуют в них лишь неявным образом, как объекты убеждения в создании и распределении рент.

Другая категория моделей политической экономии описывает политические программы, утверждаемые в процессе политической борьбы. В этих моделях соперничающие политические кандидаты объявляют свои политические программы с целью получения поддержки в форме средств для проведения кампании от групп интересов. Кандидаты используют вклады в проведение кампании для информирования голосующих о своих намерениях и убеждения их голосовать в поддержку программ кандидатов. Претворенная в жизнь политика, и, следовательно, создание рент и их распределение, определяются эндогенно утверждением победивших кандидата или партии. Предполагается, что в случае избрания кандидат действительно утвердит обещанную политику. Поведение индивидов, составляющих группы интересов, определяется как совершение определяемых равновесием по Нэшу вложений в кампанию для продвижения коллективной цели — повышения шансов предпочтительного для группы или индустрии кандидата быть избранным. Размер индивидуальных вложений определен долей от результата выборов, которая, в свою очередь, определяется разницей в рентах, связанных с претворением в жизнь политик, заявляемых конкурирующими кандидатами. В соответствии с функцией успеха в борьбе, сравнительные размеры вложений в кампании, получаемые политическими

кандидатами, определяют соответствующую вероятность кандидатов выиграть выборы, и, следовательно, вероятности получить ренты их сторонниками (см. [16,17]). То есть рента в таких моделях тоже учитывается.

Однако оба эти направления исследований не дают ответа на вопрос о размере общественных потерь вследствие свободы политического выбора в вопросе создания и распределения рент, поэтому они не используются при изучении этого феномена.

Другим очевидным препятствием к рассмотрению рентоориентированного поведения в рамках, например, классических моделей роста, является идеологическая подоплека [18]. С позиции мировоззрения, недоверчивого по отношению к рынку и симпатизирующего государственному вмешательству, негативное отношение к фаворитизму подозрительно [8]. Предпочтительным, с такой точки зрения, было бы изучение и внедрение экономики с благожелательным правительством и перераспределением, устанавливаемым в соответствии с критерием «лояльности» экономических агентов. Однако, как будет показано ниже, если такой выбор объектов получения рент и может быть оправдан с точки зрения кратковременной государственной стабильности, в долгосрочной перспективе он ведет к экономической стагнации и моральному разложению общества.

Моральный аспект изучаемого феномена крайне важен, потому что, согласно различным эмпирическим работам, степень вовлеченности в рентоориентированное поведение зависит от многих факторов, в том числе большую роль играет культура и традиции. Эмоции стыда и вины внедрены в культуре общества в различных формах. Чувство вины может удерживать от принятия участия в поиске ренты. К примеру, в случае коррупции ощущение вины ослаблено: политики знают, что они не являются единственными, кто потворствует поиску ренты, но ведут себя примерно так, как и равные им политики. Аналогично, в рамках государственной бюрократии чрезвычайно трудно быть единственным не коррумпированным и не поощряющим поиск ренты чиновником [19].

## 1. Проблема измерения общественных потерь от рентоориентированного поведения

Препятствием к измерению общественных потерь от поиска ренты является, в первую очередь, сама скрытность рентоориентированного поведения. Получающие выгоду политики, государственные чиновники и частный сектор желают, чтобы их деятельность, связанная с поиском ренты, была скорее тайной, нежели очевидной. В самом деле, успешные искатели ренты имеют стимулы объявлять о том, что они получили привилегии благодаря собственным способностям, а не успехам в борьбе за ренту [10, гл. 2]. Таким образом, величину ресурсов, вложенных в процесс поиска ренты, редко удастся явно наблюдать. Другими преградами к непосредственному измерению являются отсутствие данных о деятельности и затратах ресурсов потерпевших поражение рентоискателей и невозможность измерить объем ресурсов, использованных должностными лицами для защиты ренты. Хотя ресурсы и были использованы в процессе убеждения, искомые ренты не могли быть распределены, поскольку принимающие политические решения лица отказались их создавать.

Тем не менее, иногда можно наблюдать объем созданных рент, находящихся во владении успешных рентоискателей, хотя они будут стремиться на законодательном уровне закрыть такие «лазейки», как это происходит сегодня с закрытием свободного доступа к данным «Росреестра» в России. Но даже если бы реестр оставался открытым, проблема оценки общественных потерь вследствие рентоориентированного поведения заключалась бы в проблематичности использования стоимости обнаруженной ренты для заключения выводов об объеме ресурсов, затраченных в борьбе за нее. Вопрос может быть сформулирован в терминах «рассеивания ренты», которое определяется как отношение полной стоимости ресурсов  $R$ , использованных всеми рентоискателями в борьбе за ренту, к стоимости ренты  $V$ :

$$D \equiv \frac{R}{V} \quad (1)$$

Если существует  $n$  претендентов на ренту, и претендент  $j$  осуществляет рентоориентированные инвестиции  $x_j$ ,  $R$  в тождестве (1) можно будет переписать по-другому:



$$R = \sum_{j=1}^n x_j \quad (2)$$

Таким образом, рассеивание ренты можно выразить как:

$$D \equiv \frac{\sum_{j=1}^n x_j}{V} \quad (3)$$

Значение величины  $D$  соотносится с уровнем общественных потерь. Если  $D = 1$ , то  $V = R$  и рассеивание ренты является полным; в таком случае предполагается, что измеримая величина  $V$  равна неизмеримой величине  $R$ .

Величина рассеивания ренты  $D$  может быть оценена из модели борьбы за ренту при допущении рационального оптимизационного поведения и моделирования проблемы принятия решения претендентов на ренту. При нейтральности к риску целью претендента  $i$  будет максимизация ожидаемой полезности от участия в борьбе за ренту, задаваемая выражением:

$$EU_i = \rho_i(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)V - x_i \quad (4)$$

где  $\rho_i(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$  – отражающая успех в борьбе функция, определяющая, как инвестиции в поиск ренты  $n$  участников переводятся в вероятность победы в борьбе для претендента  $i$ . В формуле (4)  $V$  – одинаковая величина для всех искателей ренты, но более общие оценки ренты могут различаться [20].

Гордон Таллок [1, стр. 232] обнаружил, что для монополии, «независимо от трудности измерений, ясно, что ресурсы, затраченные на монополизацию и защиту от создания монополий, будут функцией от размера ожидаемых трансфертов», который обозначен в формуле (4) как  $V$ . Тем не менее, какая математическая функция соответствует функции успеха в борьбе за ренту? Не существует пока эмпирических свидетельств, позволяющих установить характеристику функции успеха в борьбе, соответствующую реальной жизни (как противоположную смоделированной); в отличие от аукционов, имеющих заранее анонсированную формальную структуру и правило определения победителя, в борьбе за ренту нет заранее объявленных критериев определения победителя. Следовательно, задача неизмеримых инвестиций в поиск ренты  $(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$  осложнена отсутствием информации о возможной реакции

людей, принимающих политические решения, на воздействие и убеждение при выборе победителей в борьбе за ренту.

Обычно в эмпирических исследованиях откликом на отсутствие данных об инвестициях в поиск ренты и недостаток информации о функции успеха в борьбе служит предположение о полном рассеивании ренты. При  $D = 1$  объем измеряемой конкурентной ренты  $V$  становится мерой, замещающей объем ресурсов  $R$ , непроизводительно использованных в процессе поиска ренты. Основанием для предположения о полном рассеивании ренты является гипотеза об отсутствии распределения путем nepотизма и других форм фаворитизма, используемого в эмпирических исследованиях, т.е. за все ренты происходит борьба. Очевидно, что это не всегда так.

Государственные трансферты являются главным источником рент. К этим трансфертам направлены помыслы рентоискателей. А что с их создателями? Мы можем резонно предположить, что ренты не создавались бы в отсутствие преимуществ от них для создателей [21]. Поясним, что имеется в виду. Это, например, политические преимущества, полученные в обмен на преференции в международной торговле, - политическая поддержка в виде голосов или пожертвований в пользу кампании, или более прямые личные выгоды [13,14]. Извлечение ренты, принимающими политические решения людьми, также проявляется в получении политиками платы от фирм и частных лиц за то, что они *не* будут препятствовать им в их деятельности, что можно назвать получением «денег даром».

Катц и Розенберг [22] предложили свой метод оценки общественных потерь от поиска ренты. Метод основан на предположении о том, что все *изменения* структуры государственного бюджета отражают наличие рентоориентированной деятельности. Но изменения в государственном бюджете могут, разумеется, быть в большей степени следствием демографических изменений, изменений в правительстве, а также в политических приоритетах. Кроме того, в странах с пропорциональными избирательными системами изменения в государственном бюджете могут возникать вследствие договоров между формирующимися коалициями. Отсюда следует, что бюджетные изменения не обязательно являются признаком равноценных изменений прежних инвестиций в поиск ренты.

## 2. Поиск ренты и экономическое развитие

Широта распространения рентоориентированного поведения зависит от общественных институтов [23] и политической культуры [24]. Коррумпированная и подверженная рентоориентированному поведению культура часто рассматривается на примерах стран с низкими доходами населения Юго-Восточной Азии и расположенных в Африке к югу от Сахары [25]. Повсеместное распространение коррупции, связанное, конечно же, с получением рент, было описано в Китае и Индии на примере личного обогащения местных государственных чиновников [26]. Везде подразумевается, что существует очевидная связь между склонностью институциональной структуры общества к потворствованию рентоискательству и низким уровнем экономического развития страны. Споры идут в основном о том, что является первопричиной.

В этом смысле одним из интересных с точки зрения небанальности результатов является исследование Кименьи и Мбаку [27], в котором показано, как ориентация на поиск ренты и бедность могут долго уживаться друг с другом. Развивающиеся страны чаще всего ассоциируются у нас с институциональной нестабильностью, однако большинство из них довольно стабильны – и могут считаться исключительно стабильными, если учитывать тот факт, что государственные политики, принятые многими из этих стран, крайне неэффективны. В большом числе случаев, государственные политики, внедренные развивающимися странами после обретения независимости, вылились в очень медленный, стагнирующий или даже отрицательный экономический рост. В более развитых и демократических странах, такие государственные политики стали бы препятствием к переизбранию лидеров. Хотя небольшая часть населения наслаждается исключительно высоким уровнем жизни, большая часть населения в развивающихся странах не испытала никакого значительного изменения в своём уровне жизни с момента получения независимости. Хотя было совершено несколько переворотов и попыток переворотов, многие правительства сохранили относительную стабильность, а некоторые лидеры удерживают власть больше четверти века. В других случаях, лидеры сохраняли пост до своей смерти, а их приемники без помех продолжали удерживать власть при удивительном уровне стабильности, даже когда такие лидеры принимали государственные политики, которые можно считать исключительно неэффективными. Почему, в таком случае, многие институты сохраняли такую стабильность?

В рассматриваемом исследовании утверждается, что эта стабильность, наблюдаемая во многих развивающихся странах, является результатом рентоориентированного равновесия между хорошо организованными группами интересов из населения, соревнующимися за трансферты, создаваемые сравнительно слабыми и хуже организованными группами. В этом равновесии милитаристы являются одной из важнейших групп интересов, наживающихся на трансфертах. Поскольку рентоориентированное поведение в таких странах часто требует насилия, у милитаристов есть сравнительное преимущество в борьбе за ренту, ввиду их насильнического потенциала, и в результате, они играют решающую роль в поддержании стабильности, навязывая подходящую формулу дележа. До тех пор, пока поток трансфертов не прерывается, и пока сохраняется формула дележа, стабильность тоже будет сохраняться. Поэтому, когда наступает период нестабильности (о чем свидетельствуют изменения в руководстве по средствам военных переворотов или вспыхнувших беспорядков и протестов против политики правительства), это часто означает просто следствием перебоев в поставке трансфертов или других изменений, связанных с увеличением или уменьшением размера доступных трансфертов, требующих нового соглашения насчет формулы дележа. Когда же будет принята новая формула дележа, новое рентоориентированное равновесие будет достигнуто и стабильность восстановится.

Из этого следует, что устойчивость неэффективных правительств неувидительна. Захват власти милитаристами может рассматриваться как свидетельство наличия проблем с формулой дележа, что отражает дисбаланс в рентоориентированном равновесии. Вот почему правительство, сохраняющее власть на протяжении многих лет, не должно быть эффективным в принятии экономических стратегий. В действительности, внедрение эффективных экономических стратегий, в том случае, если это приводит к уменьшению доступных рент, может привести к нестабильности. Экономическое регулирование различных секторов экономики, даже когда такое регулирование уменьшает экономическую эффективность, может быть эффективным методом для установления непрерывного потока рент. Как указал Bates, «экономическая неэффективность позволяет правительствам сохранять власть» [28, стр. 128]. Здесь ренты «также представляют политический ресурс – ресурс, который может быть использован для организации политической поддержки и достижения неограниченного срока удержания власти правительством» [28, стр. 129].

Действительно, общей особенностью экономических политик во многих развивающихся странах является высокий уровень государственного вмешательства в экономику. В этих странах реструктуризация прав на собственность позволяет регуляторам производить трансферты от одной группы к другой. Регуляторы стараются концентрироваться на тех секторах экономики, которые создают большую часть рент и тех, где проигрывающие группы плохо организованы, и поэтому неспособны эффективно влиять на исходы государственной политики. Тогда доступность рент от слабейших групп играет решающую роль в поддержании гармонического рентоориентированного равновесия. Это равновесие транслируется на политическую стабильность.

В таких случаях можно говорить, что поиск ренты является коллективным действием группы интересов. Коллективные усилия по поиску ренты преследуют общий для членов группы частный интерес, как, например, политику, проводимую государством, включающую изменение налогового законодательства или государственных полномочий. Преимущества, преследуемые коллективно, также могут быть долей частной выгоды, например, правительственного гранта отрасли промышленности или региону. Групповые усилия по поиску ренты также могут быть предприняты с целью гарантировать государственные затраты на производство общественных благ, приносящих, пусть и по-разному, каждому участнику группы. Так возникают новые проблемы моделирования рентоориентированного поведения, потому что нужно в этом случае учитывать проблему безбилетника и пр. и пр. Но нам известно из обыденной жизни, что по крайней мере некоторые коллективы людей (например, религиозные организации или организованные преступные группировки) успешно с этим справляются. В случае борьбы за преимущества, являющиеся общественным благами (как, например, за проведение освещения или установку моста государством), групп интересов ожидается, что рассеивание ренты является низким и нечувствительным к размеру группы, когда индивиды выбирают объем личного вложения усилий в равновесии Нэша [29]. Рассеивание ренты повышается в случае наличия возможности дополнительно усилить индивидуальные стимулы участников группы рентоискателей, как, например, обращение к «духу коллективизма» или с помощью общей идеологии [30]. Полезность от выражения персональной идентичности, определяемой с учетом мировоззрения, может превысить стимулы к поведению безбилетника, связанные с получением выгоды от общественного блага.

Общая цель может быть идеологическим убеждением других. Подтверждением служит обычная для избирательных кампаний многочисленность волонтеров.

### ***2.1. Семейственность и клановость***

Исходя из вышесказанного, можно сделать неожиданный вывод. Высокий уровень доверия внутри малочисленной элиты может быть, как низкий уровень доверия в обществе в целом, серьезным препятствием для экономического развития. Это обусловлено тем, что такая высокая концентрация доверия среди элиты способствует политическому рентоискательству, которое, в свою очередь, задерживает рост. Рэндалл Морк и Бернард Юн [31] показали, что такому нежелательному распределению доверия способствует, например, поручение управления крупнейшими корпорациями страны малому числу обеспеченных семей. Проведенное ими эмпирическое исследование и аргументы подтверждают разработанную ими теоретическую модель, написанную на языке теории игр. Интересно, что такой результат не будет достигнут, если управление большой компанией передается в руки профессиональных управляющих. Несмотря на хорошо известные проблемы агентства в таких фирмах, эти экономики поддерживают высокие уровни экономического и социального развития.

Одним из объяснений этого феномена считается то, недоверие к посторонним лицам заставляет семейные фирмы избегать найма профессиональных менеджеров и избегать роста, который требует внешнего капитала. Во-вторых, недоверие к членам организации заставляет общественных инвесторов быть осмотрительными в вопросе покупки акций. В-третьих, высокий уровень доверия между членами малочисленной элиты увеличивает прибыль при поиске политической ренты этой группы. Последний тезис можно доказать, рассматривая модель кооперативной игры между членами элиты и несогласованной игры между элитой и остальным обществом.

В Великобритании, например, семейный контроль наименее важен - там никакая семья не управляет больше чем двадцатью процентами ни одной из топ-двадцати общественных фирм. В Мексике, наоборот, все крупные фирмы управляются семьями. Другие страны располагаются между этими крайними членами, с Италией и 15-ю процентами ее топ-двадцати фирм, управляемых семьями, Бельгией, имеющей 50-процентный семейный контроль, и Швецией, имеющей 45%-ый семейный контроль. Все эти данные, собранные из работ Морка и др. [32], Морка и др. [33], Ненова [34], Фаццио и др. [35], Раджана и Зинглэса [36], Джонсона и Миттона [37], Клэссенса и др. [38], и других, можно оспаривать, говоря, что они принимают семейную собственность

в качестве допущения семейного контроля, но ведь обеспеченные семьи могут быть лишь пассивными инвесторами, смещающими актуальные управленческие решения нанятым профессионалам. Однако в таком случае пассивный портфель должен быть широко и разносторонне развит и по отраслям, и по странам - семьи, склонные только к пассивным инвестициям, должны владеть малыми долями во многих компаниях, а не только в очень небольшом количестве очень крупных, что в случае перечисленных выше стран не так. Это предполагает активную роль, по крайней мере, в определенных размерах стратегического управления.

Рэндалл Морк и Бернارد Юн [31] показали, что семейный контроль также положительно коррелирует с глубиной неравенства в обществе и что страны, крупными фирмами которых управляют влиятельные коммерческие семьи, более отсталые во многих направлениях. Они беднее. Они обеспечивают худшие общественные блага, включая худшую инфраструктуру, худшее здравоохранение, худшее образование и более безответственную макроэкономическую политику. Они - меньшие сторонники равноправия.

Тем не менее, неизвестно, действительно ли уровень олигархического семейного контроля *подталкивает* экономические системы к тому, чтобы быть отсталыми, или же отсталость может создать условия, в которых контроль олигархических семей имеет экономический смысл. Социально-экономические явления в этом масштабе редко имеют простые структуры причин и эффектов; также ожидаемы сложные взаимодействия между ними. Однако некоторые простые наблюдения и выводы возможны.

Изучающие итальянскую экономику давно отметили взаимосвязь между экономической и социальной значимостью семей в южной Италии, а также отсталость экономической и социальной ситуации этого региона. Бэнфилд [39] окрестил этическую систему Южной Италии *аморальной семейственностью*. В рамках этой системы, сохранение верности кровным родственникам и близким друзьям соблюдается, но искоренение доверия с другими, особенно с посторонними, отмечается как неизбежное. Бэнфилд [39, - с. 116] подводит итог: «К тем, кто не из семьи, разумное отношение – это подозрение. Родитель знает, что другие семьи будут завидовать и бояться успеха его семьи и что они, скорее всего, постараются причинить вред. Поэтому он должен бояться их и должен быть готов причинить вред им, с тем, чтобы у них было меньше силы причинить ему ущерб».

Путнэм [40] представляет обзорное исследование, подтверждающее данный тезис. Жители Южной Италии сообщают о меньшей вере в законопослушную природу других, нежели жители Северной Италии. Немногие из них состоят в клубах, ассоциациях, политических партиях и т.п. На более богатом севере такие членства распространены. Путнэм определяет *социальный капитал* как общую веру в добросовестность других и утверждает, что отсталость Южной Италии связана с недостатком социального капитала. Аморальная семейственность поощряет распространяющееся недоверие к незнакомцам, оставляя семью единственной жизнеспособной экономической структурой.

«Всемирный Обзор Ценностей» измеряет доверие к незнакомцам и социальный капитал на основе результатов опросов тысячи случайно отобранных людей в 1990 году в сорока странах. La Porta и др. [41] находят, что они положительно коррелируют с экономическим ростом. Если семейный контроль коррелирует с бедностью, поскольку оба эти явления происходят в связи с низким уровнем доверия, олигархический семейный контроль также должен коррелировать с теми же мерами доверия. Однако как раз такой результат никем не был получен – уровень социального капитала не коррелирует с олигархическим семейным контролем.

Попытка объяснить такой результат была предпринята Фисманом и Хэнна [42]. По их мнению, этические нормы общества могут самостоятельно зависеть от экономических факторов. Более простые двухсторонние коммуникации, особенно в урбанизированных экономических системах, обуславливают возрастающее доверие к незнакомцам. Локк [43] доказывает, что локальные зоны высокого уровня доверия в архетипических регионах с низким уровнем доверия, таких как Южная Италия, подрывают тезис о том, что определенные культуры не могут поддерживать процветание. Это приятный вывод, потому что идея о том, что некоторые культуры не способны поддерживать процветание, уже не говоря о демократии, глубоко пессимистична, поскольку это означало бы, что большие части населения мира обречены на бедность и тиранию их же «традиционными» культурами и глубоко укоренившимися этическими системами.

## **2.2 Лоббирование как поиск ренты**

Рассмотрение только развивающихся стран как стран с высоким уровнем рентоориентированного поведения было бы ошибкой. Классический пример потерь



эффективности вследствие рентоориентированного поведения в развитых странах – поддержка убыточных производств политиками, купленными лоббистами. Заведомо убыточные группы компаний инвестируют в политическое лоббирование, чтобы обеспечить будущие доходы с помощью протекционизма. Прекрасный эмпирический пример представлен в работе [44]. Рассматриваются сталепроизводители США как самые активные лоббисты за последние десятилетия. Сталелитейные фирмы, которые лоббируют свои интересы в Конгрессе, обычно более крупные, старые, менее диверсифицированные, менее прибыльные, чем не лоббирующие. Они платят своим работникам и руководству больше, и их руководители дольше пребывают в должности. Это говорит о том, что владельцы, менеджеры и работники таких сталелитейных предприятий понесут убытки от свободной торговли. Объявление о защите повышает курс акций всех американских сталепроизводителей, но эффект намного сильнее отражается на компаниях-лоббистах. Компании-лоббисты чаще, по сравнению с не-лоббистами, сокращают рабочие места, поддерживая или, возможно, увеличивая заработную плату, как только государство принимает протекционистские меры. Протекционизм также ведёт к значительному увеличению заработной платы руководства таких предприятий. Это согласуется с тем, что мы знаем о рентоориентированном поведении, хотя и кажется странным. Протекционизм помогает лоббистам справиться с такими социальными последствиями сокращений, как, например, безработица. Однако самый важный результат в рассматриваемой работе заключается в том, что высокие расходы на исследования и разработки в прошлом отрицательно коррелируют с изменениями курсов акций, когда объявлено о протекции, и положительно коррелируют с последующим выходом из промышленности. Таким образом, протекция создаёт сложности для инноваций. Более того, это говорит о том, что протекционизм имеет последствия, выходящие за рамки потерь, показанных на диаграммах теории торговли. Рентоориентированное поведение может подменить нововведения, и даже снизить прибыль от инноваций, как это было предсказано Мэгги и др. [45], Баумолем [46] и Мёрфи и др. [47,48].

Проследив истории компаний до и после мощной волны протекционистской политики, [44] сделали следующие наблюдения: компании-лоббисты склонны поддерживать уровень зарплат и стоимость труда за счёт сокращений, в отличие от не-лоббистов. Также, зарплаты руководителей компаний-лоббистов значительно выросли, по сравнению с зарплатами в других компаниях, вслед за применением всеобъемлющих торговых барьеров. Акционеры компаний-лоббистов получали больше

от торговой протекции, чем не-лоббисты. Лоббисты подрывали стремление к инвестированию в разработки и исследования со стороны не-лоббистов. При реструктуризации индустрии, которая наступила вслед за всеобъемлющей протекцией, сильные и более развитые компании ушли из индустрии. Кроме того, чем больше компания тратила на исследования, тем сильнее падала цена на ее акции во время объявления о протекции.

В целом, можно сказать, что лоббирование для торгового протекционизма осуществлялось менее конкурентоспособными компаниями. Протекционизм оказался это формой политического рентоориентированного поведения. Он приносил частную выгоду акционерам, «старшим» работникам и топ-менеджерам компаний-лоббистов, но не являлся эффективным способом смягчения социальных издержек реструктуризации, таких как безработица.

### ***2.3 Защита рент***

Защита рент является видом рентоориентированного поведения в форме, направленной на поддержание уже находящихся в пользовании рент. В условиях монархии и диктатуры правитель тратит средства на защиту своих рент, что подразумевает распознавание потенциальных угроз от тех групп населения, которые имеют достаточно ресурсов для принятия участия в борьбе за положение правителя. Поскольку управление производится по личному усмотрению главы государства, а убеждения правителя могут быть угрозой для любого индивида, преуспевшего в накоплении личного богатства, люди имеют индивидуальные стимулы к тому, чтобы не быть излишне успешными и не привлечь к себе внимание правителя. Последний может проявлять благотворительность по отношению к тем, чьи стимулы к производству устраняются. В этом случае люди, использующие ресурсы производительно, сталкиваются со стимулами эмигрировать с целью избежать препятствий к личному экономическому успеху со стороны действий правительства, направленных на защиту рент. В авторитарных рентоориентированных обществах личная близость к правителю способна предоставить больше возможностей, нежели личные умения и способности. Близкие к правящему монарху или диктатору люди пользуются рентными привилегиями, в то время как остальная часть населения является источником рент в результате репрессий и присвоения собственности государством. Если эмиграция возможна, люди, наиболее страдающие от бытности источником рент, имеют

сильнейшие стимулы покинуть страну. По обычной функции успеха в борьбе, жители со сравнительными преимуществами в процессе поиска ренты остаются, а люди, получающие больше выгоды от производительной деятельности, уезжают. Эмиграция, таким образом, делает страну беднее. Вследствие отъезда из страны производительного населения снижается объем рент, который может быть извлечен, и производительное население, ранее оставшееся в стране, теперь сталкивается с еще более сильными стимулами ее покинуть.

### 3. Извлечение ренты и коррупция

Коррупция есть частный случай рентоориентированного поведения. Ренты могут быть извлечены посредством необходимости платить взятку ради получения, например, копии свидетельства о рождении, которая в принципе доступна бесплатно или за символическую плату, или же совместное пользование рентой возникает в случае обеспечения взяткой получения водительского удостоверения неквалифицированным водителем (который впоследствии подвергает опасности других). Извлечение ренты может также возникать в форме платы за избегание различного рода притеснений, например, отложения государственными чиновниками рассмотрения гражданских запросов [49], или в форме деятельности коррумпированных налоговых инспекторов, желающих получать взятки за недонесение о действительного или сфабрикованного уклонения от уплаты налогов [50,51].

В социалистических экономиках культура рентоориентированного поведения развивалась вполне естественным образом. В отсутствие рыночного распределения люди получают личные выгоды исключительно благодаря решениям и предпочтениям окружающих [10, гл. 2]. На постсоветском пространстве политическая либерализация была недостаточной для изменения политической культуры, а потому привела к большему распространению рентоориентированного поведения. За неимением политической либерализации, посторонние, не имеющие доступа к борьбе за ренту люди, могли соперничать между собой за политическое право участия в этой борьбе. Снятие политических ограничений привело к появлению у причастных к рентоориентированной борьбе лиц привилегий, но, вследствие отсутствия изменений политической культуры поиска ренты, прекращение их привилегий ужесточило борьбу и повысило общественные потери от рентоориентированного поведения [52]. Так, переход от социализма заменил коммунистические институты рыночными и частной

собственностью, но культура поиска ренты продолжила существование, личные преимущества, по-видимому, – и фактически – в основном приобретались не как результаты производительной деятельности, а как ренты, главным образом получаемые посредством привилегированной приватизации государственных активов. Сходным образом, в Африке и других местностях существует множество примеров замены коррумпированных режимов новыми коррумпированными режимами с прежней политической культурой поиска и извлечения ренты.

### **3.1. Коррупционные сети с посредничеством, модель Mihai Manea**

Рентоориентированное поведение, в частности, коррупционные взаимодействия, хорошо моделируются с использованием графов. В рабочем докладе Михая Манеа «Сети с посредничеством» (Mihai Manea, *Intermediation in Networks*) [53] рассматривается рыночное посредничество, в основе которого лежит сетевая структура. Некоторый товар перепродается через последовательные двусторонние торги между связанными посредниками до тех пор, пока он не достигнет одного из нескольких покупателей. Причем задаются издержки перепродажи для всех трейдеров. Прибыль продавца зависит не только от числа посредников, вовлеченных в торговлю, но и от всего множества конкурирующих путей доступа к покупателям, контролируемых посредниками. Локальная конкуренция определяет исходы посредничества. Декомпозиция такой сети на уровни посредников описывает эндогенную структуру локальных монополий и путей торговли. Локальная конкуренция позволяет достичь полного изымания прибыли в транзакциях к одному и тому же уровню, в то время как проблема вымогательства накладывает посреднические ренты на размены между уровнями. Также представляется сравнительная статика относительно архитектуры и распределения посреднических издержек. Удаление посредников и вертикальная интеграция увеличивают прибыль продавца и переводят издержки вниз; горизонтальная интеграция имеет двойственный эффект.

Манеа указывает на то, что посредничество играет важную роль во многих рынках. В качестве примеров приводятся коррумпированные и бюрократические институты, лоббизм, продажа нелегальных товаров, сложных активов, сельскохозяйственной продукции, произведений искусства и антиквариата. Заявлено, что производственные цепи также могут рассматриваться как цепи с посредничеством, где посредники не просто перепродают, но и трансформируют товары.

В случае взяточничества, лоббирования или незаконной торговли, стоимость сделки посредника включает риск попасться на незаконной деятельности и получить штрафы. Тогда можно предотвратить преступление, усилив тяжесть наказания тем, кто находится на вершине иерархии. Если расходы по мониторингу предусмотрены в бюджете сети, оптимальными объектами для проверок и расследований будут высокопоставленные чиновники или руководители организованной преступности.

В случае процесса производства, издержки могут захватить и производственные расходы, и налоги. В целях реализации эффективного производства нужно снизить расходы в максимально возможной степени. В цепочках поставок налоги на розничную торговлю являются более эффективными, чем налог на добавочную стоимость. Аналогично, субсидии являются более эффективными на ранних стадиях производства, чем на более поздних. Результат также проливает свет на оптимальное распределение производственных процессов в цепочках поставок, где каждый шаг производства, выполненных специализированными фирмами определённого уровня.

Результат особенно актуален для ситуаций, в которых производитель делает конкретные шаги в процессе производства. В этом случае торговые пути описывают конкурирующих поставщиков и производственные технологии (как в интерпретации модели дорожной сети). Когда есть гибкость в порядке этапов производства, производитель предпочитает иметь дело с дорогостоящими поставщиками в последних стадиях. Кроме того, более эффективно предоставлять субсидии основному производителю, а не подрядчиками. Тем не менее, если производитель продаёт готовый продукт непосредственно конечным потребителям, то розничные налоги должны быть уменьшены за счёт более высоких налогов для подрядчиков.

Отсюда следует, например, что в производственных сетях издержки должны быть сдвинуты максимально низко по течению сети. С другой стороны, в случае взяточничества, лоббирования и нелегальной торговли, более пристрастным проверкам должны подвергаться высокопоставленные чиновники и главы организованной преступности, дабы увеличить издержки в узлах, находящихся у вершины сети.

### ***3.2. Коррупционная сеть как криминальная сеть: модель Ferrali***

Коррупцированные бюрократы редко действуют поодиночке. Во всем мире коррупционные скандалы почти всегда происходят с раскрытием больших заговоров, в которые вовлечено множество чиновников. Как мы уже отмечали выше, частая

семейная или дружеская связь рентополучателей ведет к тому, что коррупция, как правило, принимает форму криминальной сети: коллективная, организованная деятельность, которая связывает между собой индивидуумов, которые обычно имеют друг с другом отношения на базе уже существующих «прочных» связей [54], будь то этнические, религиозные или просто дружеские связи. Принимая форму криминальной сети, коррупция является коллективной и часто встроена в общественную жизнь. Коррупция может быть *коллективной* в том смысле, что она может вовлекать нескольких бюрократов и нескольких клиентов, действующих совместно. Коррупция может быть *встроенной* в том смысле, что она может использовать уже существующие социальные связи. В данной работе члены коррупционной системы были также членами одной политической партии, причем некоторые из них связаны посредством семей.

Такие параметры коррупции, как коллективность и встроенность, предполагают, что социальная структура бюрократии, то есть структура, в которую бюрократы встроены, может являться важным определителем коррупции. На микроуровне социальная структура может формировать возможности бюрократа участвовать в коррупционном поведении посредством изменения спроса и вероятности наказания, согласуя действия с коллегами. В результате этого на макроуровне суммарные объемы коррупции могут меняться в зависимости от структуры. Это утверждение может иметь два важных последствия для проводимой политики. Во-первых, поскольку организации формируют социальные связи агентов [55], они могут приводить к непредусмотренным последствиям в терминах объемов коррупции. Во-вторых, может быть так, что внутри коррупционной сети некоторые агенты структурно более уязвимы, чем другие. Антикоррупционные агентства могут использовать эти структурные свойства, чтобы быстро находить таких индивидуумов.

Ferrali разработал формальную модель, показывающую, как социальная структура влияет на коррупцию. Коррупция моделируется как формирование криминальной сети, члены которой сталкиваются с проблемой компромисса между секретностью и эффективностью. Бюрократы встроены в систему связей и играют в игру стратегической диффузии: бюрократ находит нелегальную возможность заработать деньги и решает, какую часть из этих денег потратить на приобретение сообщников среди своих соседей. Сообщники защищают бюрократа, но их некоррупцированные соседи могут на них донести.

Оказывается, что когда сообщники поровну делят взятку, то (хотя коррупция уменьшается с усовершенствованием государственных средств обнаружения коррупции) коррупционный заговор начинает разрастаться, вбирая в себя все возрастающее количество бюрократов. Разумеется, возрастающий риск обнаружения делает приобретение сообщников более привлекательным, что ведет к увеличению размеров заговора. При этом, большее число сообщников влечет за собой большие издержки, что может быть обеспечено только наиболее выгодными проектами, что, в свою очередь, снижает коррупцию. Этим можно объяснить, почему менее развитые государства заражены как мелкой, так и крупной коррупцией, тогда как в более устойчивых государствах мелкая коррупция имеется в меньших масштабах, однако крупная обычно выживает. Чтобы поддерживать свой рост, заговор, прежде всего, подчиняет себе наиболее скрытные части системы связей, то есть множества узлов, изолированные от остальной части системы [56]. Увеличение плотности бюрократической системы снижает коррупцию, потому что это делает наблюдение за бюрократами проще.

Эти результаты дают две рекомендации касательно проводимой политики. На индивидуальном уровне, наиболее скрытные части системы больше всего подвержены коррупции. При проведении проверок антикоррупционные ведомства должны в первую очередь проверять именно такие структуры, то есть изолированных бюрократов или изолированные участки системы. Более плотная концентрация бюрократов менее подвержена коррупции. Таким образом, меры, увеличивающие концентрацию бюрократов, такие как замена индивидуальных офисных помещений на офисы открытого типа, должны снижать коррупцию.

Посредник, не являющийся бюрократом, получает большую часть взятки, чем узлы, которые никого не нанимают. Это результат так называемой «проблемы обязательства»: поскольку посредники не могут взять на себя обязательство, что наймут того, кого изначально бюрократ хочет нанять, ему приходится платить им дополнительные деньги, чтобы гарантировать, что они воплотят его замыслы. Подкуп посредника, который сможет принести в систему новых сообщников, крайне важен, потому что обеспечивает расширение сети и усиливает защиту.

Ferrali [57] рассматривает в качестве примера такой раскрытой бюрократической системы «дело Нейре» (Neyret case) – случай торговли наркотиками в полицейском департаменте в Лионе. Тем не менее, примеров таких масса по всему миру – от русского *блата* и китайского *гуаньси*. Блат является «использованием личных связей и

неформальных контактов для получения благ и услуг, находящихся в дефиците, и для обхождения формальных процедур» [58, - с. 1]. Гуанси включает в себя «отношения между индивидуумами, создающие условия для последующего обмена услугами (одолжениями)» [59, - с. 192]. Эти практики уходят корнями в древние культурные традиции еще до коммунистического периода. Они претерпели значительные изменения как во время коммунизма, так и во время либерализации. Системы блата и гуанси часто наследуются, когда они пересекаются с семейно-родственными связями. Они также могут быть результатом бережного конструирования, когда индивидуумы стратегически выбирают, когда включить в свою сеть.

Несмотря на то, что не вся деятельность, происходящая внутри системы солидарности, является коррумпированной, некоторые транзакции таковыми отчетливо являются. Системы солидарности обеспечивают фирмы привилегированным доступом к широкому спектру административных ресурсов, которые являются основой для начала бизнеса и торговли, такие как экспортные лицензии, налоговые послабления, разрешение использовать государственные ресурсы, и деловая информация. [60]. К примеру, Ledeneva [61, - с. 105] упоминает «бывшего партийного деятеля, создающего компанию, в которой акционерами являются его бывшие коллеги, по-прежнему занятые в государственном аппарате. У них он получает лицензию на экспорт дерева. Это дерево покупается по заниженной государственной цене другим бывшим коллегой и акционером, который является директором местной бумажной фабрики, и вместе они становятся богаче».

Существуют два механизма, подтверждающие предположение, что растущее число сообщников снижает вероятность раскрытия. Во-первых, это делает более сложным процесс сбора информации, способной уличить в коррупции одного человека. Во-вторых, члены коалиции защищают друг друга. Таким образом, чем больше коалиция, тем больше источников защиты для каждого члена коалиции.

Тем не менее, наличие большого количества сообщников имеет два недостатка. Во-первых, это уменьшает долю каждого сообщника во взятке. Во-вторых, большие схемы могут иметь большое число свидетелей. Факт того, что вероятность раскрытия возрастает вместе с ростом числа свидетелей, отражает идею о том, что коррупционный заговор имеет некоторую степень видимости. Поскольку свидетели являются коллегами сообщников, они являются прямыми очевидцами их криминальной деятельности. Аналогично работе Baker и Faulkner [62], рассмотренная модель Ferrali предполагает, что в зале суда свидетели дадут показания против преступников. Таким



образом, в зависимости от структуры, увеличение числа сообщников может сделать схему слишком подверженной раскрытию.

Отметим, что модель не предполагает наличие проблем недоверия внутри заговора. Это утверждение включает в себя в ослабленной форме то, что было отмечено во многих этнографических исследованиях: доверие поддерживается внутри сетей организованной преступности за счет наличия у их членов компрометирующей информации друг о друге [63,61,64]. В Китае и России бизнесмены и бюрократы часто участвуют в объединяющих ритуалах, включающих в себя проведение ночи в сауне или ночном клубе, "разделяя радости мужской гетеросексуальности и принимая женские секс-услуги в качестве подарка [...]". Это может быть записано на видео и в дальнейшем использовано для различных нужд" [60, - с. 138]. Здесь важно отметить тот факт, что из-за того, что все члены коалиций "замешаны" в одной и той же незаконной схеме, они потенциально могут донести друг на друга. Таким образом, у них есть стимул не доносить ни на кого для того, чтобы схема оставалась рабочей.

### 3.4. Модель коррупции со сложной структурой связей

В данной части мы опишем построенную нами модель коррупции при наличии структуры (сети) взаимосвязей между агентами. Наша модель является расширением классической модели Таллока [1]. Однако мы учитываем наличие структуры «знакомств» или связей между агентами в данной модели.

Обозначим за  $r$  агента, которому предназначается взятка, а через  $u_i, i \in N$ , игроков, которые предлагают взятку агенту  $r$ , где  $N$  – множество игроков в модели Таллока. Тогда мы можем определить простой граф  $G = (V, E, \phi)$ , где  $V$  – множество вершин  $V = N \cup \{r\}$ ,  $E$  – множество ребер графа, где каждое ребро обозначает связь между вершинами которые являются концами данного ребра, и  $\phi: E \rightarrow \{V, V\}$  есть функция, которая ставит в соответствие каждому ребру его концы, то есть две соседние вершины, которые соединены данным ребром.

Определяя через  $\partial(u, v)$  длину кратчайшего пути между вершинами  $u, v \in V$ , мы определяем метрику на пространстве  $\{V, V\}$ . Заметим, что расстояние может быть и бесконечным, в случае если вершины не связаны, то есть не существует пути на графе, который соединяет эти вершины. Однако мы будем рассматривать только связные графы, то есть такие, где между любыми двумя вершинами существует путь. Обозначим через  $d_i = \partial(u_i, r)$ , расстояние от агента  $u_i$  до агента, которому предлагается взятка. Тогда введем функцию  $f: N \cup \{0\} \rightarrow [0; 1]$ , которая будет характеризовать эффективность взятки. Также предположим,

что  $f(d)$  - невозрастающая функция, поскольку, чем дальше агент от получателя взятки, тем меньше эффективность этой взятки. Интуитивное объяснение этому состоит в том, что при передаче взятки через посредников часть суммы теряется или просто коррупционер отдает приоритет людям, которые «ближе» к нему.

Обозначим через  $V$  ценность ренты для агентов и для простоты предположим, что она одинакова для всех агентов. Обозначим через  $x_i$  взятку, которую предлагает агент  $u_i$ .

Теперь определим вероятность получения приза для агента  $u_i$  как:

$$Q_i(x_i, x_{-i}, d_i, d_{-i}) = \begin{cases} \frac{f(d_i)x_i}{\sum_{j \in N} f(d_j)x_j}, & \text{если } \max x_i > 0 \\ 0, & \text{иначе} \end{cases} \quad (5)$$

Тогда задача агента  $u_i$ , будет выглядеть следующим образом:

$$\max_{x_i} Q_i(x_i, x_{-i}, d_i, d_{-i}) V - c_i(x_i) \quad (6)$$

где  $c_i(x_i)$  – издержки, затраченные на уплату взятки  $x_i$ .

Также отметим, что при постановке модели мы учитывали, что все параметры агента являются общеизвестными, однако можно ослабить предположения модели до случая игры с неполной информацией, а именно агент не знает настоящего значения  $d_j$  для других игроков, однако знает распределение, и тогда в качестве  $d_j$  мы будем использовать математическое ожидание данного распределения. Все показанные далее результаты будут справедливы для такого обобщения модели.

Рассмотрим основные закономерности, которые возможно получить из данной модели. Сначала рассмотрим более простой случай, когда за приз борются лишь 2 игрока, а затем перейдем к более общей формулировке модели с произвольным числом игроков.

Также предположим, что  $c_i(x_i) = MC_i x_i$ , то есть издержки являются линейными и наблюдается постоянная отдача от масштабов.

#### 3.4.1. Простая модель: $N = 2$

Исходя из условий первого порядка, мы можем получить следующее соотношение:

$$f(d_i)f(d_{-i})V = \frac{MC_i[x_{-i}^2 + 2x_i x_{-i} + x_i^2]}{x_{-i}} \quad (7)$$

Заметим, что левая часть одинакова для обоих игроков, тогда мы получим, что:

$$\frac{MC_i}{x_{-i}} = \frac{MC_{-i}}{x_i} \Rightarrow x_{-i} = \mu_i x_i, \text{ где } \mu_i = \frac{MC_i}{MC_{-i}} \quad (8)$$

Введем новое обозначение для упрощения расчетов:  $\phi_i = \frac{f(d_i)}{f(d_{-i})}$  и отметим, что  $\mu_{-i} = \frac{1}{\mu_i}, \phi_{-i} = \frac{1}{\phi_i}$ . Тогда оптимальный размер взятки будет определяться следующим уравнением:

$$\hat{x}_i = \frac{V}{MC_i} \frac{1}{\phi_{-i}\mu_i + 2\mu_i + \phi_i} \quad (9)$$

Теперь перейдем к анализу сравнительной статистики модели:

- (i) Очевидно, что  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial V} > 0$ , поскольку знаменатель является положительным числом.
- (ii)  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial MC_i} = -\frac{1}{MC_i^2} \frac{V}{\phi_{-i}\mu_i + 2\mu_i + \phi_i} - \frac{V}{MC_i} \frac{1}{(\phi_{-i}\mu_i + 2\mu_i + \phi_i)^2} \left( \frac{1}{MC_{-i}} + \frac{2}{MC_{-i}} \right) < 0$
- (iii)  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial MC_{-i}} = \frac{V}{(\phi_{-i}\mu_i + 2\mu_i + \phi_i)^2} \left( \frac{\phi_{-i}-2}{MC_{-i}^2} \right) > 0$
- (iv)  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial f(d_i)} = \frac{V}{MC_i(\phi_{-i}\mu_i + 2\mu_i + \phi_i)^2} \left( \frac{1}{f(d_{-i})} - \mu_i \frac{f'(d_{-i})}{f^2(d_{-i})} \right) < 0$ , если  $\frac{MC_i}{MC_{-i}} < \frac{f^2(d_{-i})}{f^2(d_i)}$  и  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial f(d_i)} \geq 0$ , иначе.

Заметим, что все результаты, кроме (iv), являются стандартными для такого рода моделей. Но результат (iv) действительно интересен. Мы получили, что взяткодатель, который находится далеко от взяткополучателя, готов давать маленькую взятку, так как оценивает свои шансы на выигрыш как очень низкие. Если же у него получится приблизиться к источнику ренты, он начнет резко увеличивать размер взятки, так как будет считать, что его шансы сильно растут, а при удалении он будет увеличивать размер взятки пока это будет приносить положительную ожидаемую прибыль, поскольку, таким образом, он будет компенсировать проигрыш в расстоянии.

Для игрока, изначально находящегося ближе, дальнейшее приближение к  $r$  приведет к повышению  $x_i$ .

### 3.4.2. Случай с произвольным числом игроков.

Расширим нашу модель, добавив в нее игроков. Чтобы не усложнять обозначения, предположим, что  $MU_i = MU_j = 1$ , - это позволит нам сконцентрироваться на переменной,

которая представляет наибольший интерес – расстоянии до получателя взятки. Исходя из условий первого порядка, мы можем получить следующее соотношение:

$$f(d_i)(\sum_{j \neq i} f(d_j)x_j)V = (\sum_{j \neq i} f(d_j)x_j + f(d_i)x_i) \quad (10)$$

Отсюда:  $x_i = \psi_{ij}^2 x_j$ , где  $\psi_{ij} = \frac{f(d_j)}{f(d_i)}$ . Тогда равновесный размер взятки может быть записан следующим образом:

$$\hat{x}_i = \frac{\sum_{j \neq i} \psi_{ij}^3}{(\sum_{j \neq i} \psi_{ij}^3 + 1)^2} V \quad (11)$$

Теперь обратим внимание на то, что  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial f(d_i)} = -C(1 - \sum_{j \neq i} \psi_{ij}^3)$ ,  $C > 0$ . Таким образом, при  $f^3(d_i) < \sum_{j \neq i} f^3(d_j)$ ,  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial f(d_i)} < 0$  и больше нуля в противном случае.

Отметим, что теперь введена другая норма «близости» к  $r$ , заметим, что теперь не столь важно, кто находится дальше, а кто ближе к получателю взятки; более важным является сбалансированность группы агентов таким образом, что эффективность каждого из них не превышает суммы эффективностей остальных. В таком случае будет наблюдаться экономия при снижении расстояния. То есть, в случае сбалансированности расстояний, чем ближе тот или иной агент будет находиться, тем меньше он будет тратить на взятку.

*Наблюдение 1.* При любом задании параметров существует как минимум один игрок такой, что  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial f(d_i)} \leq 0$ .

Это наблюдение есть простое следствие того, что для всех игроков, которые не являются «ближайшими» к  $r$ , то есть чьи  $f(d_i) \leq \max_{j \neq i} (f(d_j))$ , выполняется условие неположительности производной. Более того, мы можем обобщить наблюдение, сказав, что как минимум половина игроков будет иметь неположительные производные по эффективности.

*Наблюдение 2.* Если  $\max_i f^3(d_i) \leq (<) (N - 1) \min_i f^3(d_i)$ , где  $N$  – число игроков, то для всех игроков  $\frac{\partial \hat{x}_i}{\partial f(d_i)} \leq (<) 0$ .

Это наблюдение является следствием достаточно простой цепочки рассуждений: поскольку  $\min_i f^3(d_i) \leq f^3(d_i) \leq \max_i f^3(d_i)$ , тогда:

$$f^3(d_i) \leq \max_j f^3(d_j) \leq (<) \sum_{j \neq i} f^3(d_j) \leq \sum_{j \neq i} \min_k f^3(d_k) = (N - 1) \min_k f^3(d_k) \quad (12)$$

что и требовалось доказать.

Итак, в приведенной модели проанализировано рентоориентированное поведение при наличии дополнительной структуры на пространстве игроков. Мы показали, что в случае двух игроков игрок, для которого эффективность взятки ниже (поскольку он расположен дальше от получателя взятки), в равновесии будет увеличивать сумму взятки при увеличении расстояния (снижении эффективности). Но если он расположен близко к получателю взятки, то при удалении он будет снижать размер взятки. В более общей модели условие близости заменяется условием сбалансированности.

Стоит отметить, что повышение взятки при увеличении расстояния является не самой эффективной стратегией, поскольку если мы предположим, что часть денег теряется на каждом ребре графа, то при повышении расстояния будут повышаться невосполнимые издержки в модели. То есть деньги, которые берут себе посредники за передачу взятки, не приносят полезности ни конечному агенту, получающему взятку, ни агенту, дающему взятку. Таким образом, наиболее эффективной для всех, кроме посредников, является модель, где все игроки равноудалены от получателя взятки (эффективности игроков удовлетворяют условию сбалансированности).

Таким образом, и самим игрокам, и взяткополучателю выгодна сбалансированность всех игроков относительно взяткополучателя. Посредникам же выгодна разнородность в расстояниях до взяткополучателя. Этот результат хорошо согласуется с тем, что мы наблюдаем в реальной жизни. Находящиеся на одинаковом примерно расстоянии от рентодателя агенты находятся в постоянной борьбе, вкладывая большие суммы, но оставаясь на том же расстоянии. При этом находящиеся на дальнем расстоянии агенты вкладывают в борьбу мало, оценивая свои шансы на захват ренты как низкие. Такими агентами могут быть не только коррупционеры, но и различные государственные и негосударственные органы и группы интересов. В этом смысле интересным было бы выявить такие группы и определить, какие из них находятся ближе, а какие – дальше от источника рент. Для этого проведем анализ информации в СМИ.

## 4. Коррупция и СМИ

Рассмотрим на примере России освещение коррупционных сюжетов в средствах массовой информации, а, точнее, в печатных изданиях. В России на сегодняшний день нельзя говорить о достаточной свободе высказываний в СМИ; они в основном

освещают сюжеты так, как это наилучшим образом отражает интересы определенных влиятельных групп. Тем не менее, эти группы не заявляют о себе во всеуслышание, поэтому не всегда можно четко проследить, кто заинтересован у публикации той или иной информации. В качестве обратного примера приведем страны с достаточно открытой биполярной политической системой (наличие двух политических партий). К примеру, в случае США все является достаточно очевидным и печатные издания явным образом делятся на Республиканские и Демократические, притом деление наблюдается не только в случае аналитических статей, то есть статей, которые делают оценки определенных событий, но и на примере новостей. Сегрегация новостных электронных изданий по политическим взглядам тоже достаточно очевидна. Более того, во многих работах было показано, что у потребителей с известными политическим взглядами действительно есть склонность к потреблению новостей из источника, который соответствует их политическим взглядам.

В случае Российской Федерации, такое деление является не очевидным, поскольку не присутствует значимо различных политических партий, но существуют определенные фракции/группировки, которые лоббируют свои интересы. Притом, поскольку группировок может быть более двух, деление СМИ по группам влияния является неочевидным. Мы попытаемся решить данную проблему, чтобы проследить лоббирование интересов определёнными группировками через СМИ. Это позволит не только определить «спектр политических взглядов» СМИ, но и выделить группировки, которые ведут наиболее ярое противостояние, а также выявить, как данные структуры используют антикоррупционные лозунги и разоблачения для этого противостояния. Заметим, что в данном случае «политическая борьба» является положительным фактором, который может приводить к снижению уровня коррупции в той или иной отрасли.

Более того, такое исследование может позволить выделить наиболее «проблематичные отрасли», то есть группы, в которых коррупция присутствует в наибольшем объеме. Это может послужить важным индикатором при борьбе с коррупцией.

Для решения поставленной исследовательской задачи мы собрали данные из 18 газет с наибольшими тиражами (поскольку именно такие издания предоставляют наибольшее число возможностей для политической борьбы, а также имеют большую связь с политическими кругами). В итоге мы выделили 86 статей, в которых шла речь о коррупции и взятках. Громкие дела о взяточничестве бросают тень на соответствующие

ведомства и службы и могут быть использованы в политической борьбе. Соответствующая риторика оставляет у читателя впечатление зараженности коррупцией всего ведомства. Поэтому мы разделили все статьи по типу группы людей, министерства или ведомства, упоминаемого в них, например, МВД (полиция), армия, сфера образования, депутаты, предприниматели и т.д.

Полученная классификация помогла построить граф взаимосвязи СМИ относительно категорий сюжетов, которые они освещают. А именно, наличие ребра между двумя вершинами, соответствующими разным печатным изданиям, свидетельствует о том, что эти издания освещали сюжет из одной категории. Отметим, что каждое ребро в данном графе имеет вес, то есть вес (название/номер/цвет) категории, к которой относится сюжет (печатный материал), который связывает два печатных издания.

Исходя из этого, мы получили некоторое подмножество “клик” (таких подграфов, что каждые две вершины соединены ребром), и для облегчения дальнейшего анализа мы привели клики к виду циклов. То есть каждая клика в изначальном графе соответствует циклу в графе усеченном. Это было сделано в основном для облегчения визуализации. Результат представлен на рисунке ниже.

Проверить, насколько точно проеден анализ, можно, введя определенную контрольную переменную (категорию), которая бы отделяла СМИ, работающие по заказу определённой группировки, от СМИ, которые заинтересованы в освещении коррупции в общем. В качестве такой контрольной группы были выбраны «депутаты», то есть сюжеты, связанные с коррупцией среди депутатов федерального или региональных парламентов. Мы предполагаем, что хотя, возможно, против каких-то отдельных депутатов какие-то заинтересованные лица могут бороться, против российских «депутатов» как группы людей бороться ни у кого нет необходимости ввиду их незначимости при принятии политических решений. Отметим, что такой метод является достаточно строгим, то есть если наблюдается смещение в публикациях определённых СМИ, то мы выявляем однозначно противоборствующие группировки. Однако если мы не выявляем различий, смущённость может присутствовать, но не достаточно значительная.

Основным результатом, который был нами получен, является противостояние между полицией (МВД) и армией через печатные СМИ. Притом по уровню освещения количества коррупционных сюжетов МВД является абсолютным лидером (считается по числу ребер связанных с определенным весом). Предположив, что вероятность

раскрытия коррупционного случая (при наличии такового) не зависит от отрасли, то МВД безусловно является наиболее коррумпированной частью госаппарата.



Рисунок 1 - Визуализация освещения сюжетов, связанных с коррупцией, в полиции и армии

На рисунке 1 видно, что если мы отбросим вершины (издания), входящие в фиолетовый цикл (контрольная группа по сюжетам, связанным с депутатами) и исключим издания, которые входят в оба цикла: оранжевый (армия) и зеленый (полиция), - то получим 5 изданий, входящих в зеленый цикл (полиция) и одно, входящее в оранжевый (армия).

Отметим, что в таком сравнительном анализе более коррумпированной отраслью является полиция, притом явно прослеживается сегрегация СМИ, оценки которых смещены относительно полиции и относительно армии.

Интересным фактом является то, что при проведении попарного сравнения мы выявили явное наличие смещения только между полицией и армией. Покажем, что использованный метод является адекватным и устойчивым. Для этого рассмотрим группы, между которыми противостояния наблюдаться не должно. В этом случае верный то метод не допустит ошибки и не выявит смещения. Хорошим примером в данном случае могут являться здравоохранение и образование, то есть отрасли, между которыми не возникает прямого конфликта интересов.



После исключения изданий по контрольной переменной (освещение сюжетов, связанных с депутатами), остается лишь одно издание, которое освещает коррупцию в образовании, и одно, освещающие коррупцию в здравоохранении – это «Новые Известия», которые при этом освещают сюжеты из обеих отраслей.

### Заключение

Итак, мы получили не только новую модель поведения рентоискателей в сложных структурах, но и протестировали ее результат косвенным образом на российских данных, используя сообщения о раскрытии коррупционных связей в СМИ. Использование графов для построения предполагаемых связей дало нам неожиданно хороший результат, который мы смогли проверить. Оказалось, что, действительно, в России сложилась ситуация, похожая на ту, что была описана относительно развивающихся африканских стран – политическая стабильность при низком экономическом росте поддерживается за счет статус-кво в распределении рентных трансфертов между соревнующимися силовыми ведомствами, МВД и армией. При этом для получения результата мы не использовали достаточно спекулятивных данных о масштабах коррупции в этих ведомствах в денежном выражении, что, на наш взгляд, ценно в условиях, когда такая деятельность тщательно скрывается от любого внешнего надзора

•

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Tullock G. The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft // *Economic Inquiry*. - 1967a. - Т. 5. - № 3. - С. 224–232.
2. Krueger A.O. The political economy of the rent-seeking society // *The American economic review*. - 1974b. - Т. 64. - С. 291–303.
3. Buchanan J.M. Rent seeking and profit seeking // *Toward a theory of the rent-seeking society*. - 1980c. - Т. 3. - С. 15.
4. Congleton R.D., Hillman A.L., Konrad K.A. Forty years of research on rent seeking: Applications: Rent seeking in Practice // *The Theory of Rent Seeking: Forty Years of Research*. - 2008d. - Т. 2.
5. Congleton R.D., Hillman A.L., Konrad K.A. Forty years of research on rent seeking: an overview // *The Theory of Rent Seeking: Forty Years of Research*. - 2008e. - Т. 1. - С. 1–42.
6. Rowley C., Tollison R.D., Tullock G. The political economy of rent-seeking. - Springer Science & Business Media, 2013f.
7. Tollison R.D., Congleton R.D. The economic analysis of rent seeking. - Edward Elgar Cheltenham,, UK, 1995g.
8. Hillman A.L. Expressive behavior in economics and politics // *European Journal of Political Economy*. - 2010h. - Т. 26. - № 4. - С. 403–418.
9. Hillman A.L., Katz E. Hierarchical structure and the social costs of bribes and transfers // *Journal of Public Economics*. - 1987m. - Т. 34. - № 2. - С. 129–142.
10. Hillman A.L. Public finance and public policy: responsibilities and limitations of government. - Cambridge University Press, 2009n. Вып. 2.
11. Tullock G. The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft // *Towards a theory of the rent-seeking society*. - Texas A&M University Press, College Station, TX., 1980o.
12. Konrad K.A. Strategy and dynamics in contests // *OUP Catalogue*. - 2009p.
13. Grossman G.M., Helpman E. Protection for Sale // *American Economic Review*. - 1994k. - Т. 84. - № 4. - С. 833–850.
14. Hillman A.L. Declining industries and political-support protectionist motives // *The American Economic Review*. - 1982l. - С. 1180–1187.
15. Peltzman S. Toward a more general theory of regulation. - National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA, 1976j.

16. Hillman A.L., Ursprung H.W. Domestic Politics, Foreign Interests, and International Trade Policy // American Economic Review. - 1988q. - T. 78. - № 4. - C. 719–745.
17. Ursprung H.W. Economic policies and political competition // Markets and politicians. - Springer, 1991r. - C. 1–25.
18. Hillman A.L. Political economy and political correctness // Public Choice. - 1998s. - T. 96. - № 3. - C. 219–239.
19. Andvig J.C., Moene K.O. How corruption may corrupt // Journal of Economic Behavior & Organization. - 1990t. - T. 13. - № 1. - C. 63–76.
20. Hillman A.L., Riley J.G. Politically contestable rents and transfers\* // Economics & Politics. - 1989u. - T. 1. - № 1. - C. 17–39.
21. Appelbaum E., Katz E. Seeking rents by setting rents: The political economy of rent seeking // The Economic Journal. - 1987ab. - C. 685–699.
22. Katz E., Rosenberg J. Rent-seeking for budgetary allocation: Preliminary results for 20 countries // Public Choice. - 1989ac. - T. 60. - № 2. - C. 133–144.
23. Congleton R. Competitive process, competitive waste, and institutions // Toward a theory of the rent-seeking society. - 1980bg. - T. 153. - C. 179.
24. Hillman A.L., Swank O. Why political culture should be in the lexicon of economics // European Journal of Political Economy. - 2000bh. - T. 16. - № 1. - C. 1–4.
25. Khan M.H., Sundaram J.K. Rents, rent-seeking and economic development: Theory and evidence in Asia. - Cambridge University Press, 2000bi.
26. Kahana N., Qijun L. Endemic corruption // European Journal of Political Economy. - 2010bj. - T. 26. - № 1. - C. 82–88.
27. Kimenyi M.S., Mbaku J.M. Rent-seeking and institutional stability in developing countries // Public Choice. - 1993ad. - T. 77. - № 2. - C. 385–405.
28. Bates R.H. Modernization, ethnic competition, and the rationality of politics in contemporary Africa // State versus ethnic claims: African policy dilemmas. - 1983ae. - T. 152. - C. 171.
29. Ursprung H.W. PUBLIC GOODS, RENT DISSIPATION, AND CANDIDATE COMPETITION\* // Economics & Politics. - 1990bc. - T. 2. - № 2. - C. 115–132.
30. Congleton R.D. Ideological conviction and persuasion in the rent-seeking society // Journal of Public Economics. - 1991bd. - T. 44. - № 1. - C. 65–86.
31. Morck R., Yeung B. Family control and the rent-seeking society // Entrepreneurship Theory and Practice. - 2004cy. - T. 28. - № 4. - C. 391–409.

32. Morck R., Shleifer A., Vishny R.W. Management ownership and market valuation: An empirical analysis // Journal of financial economics. - 1988cz. - T. 20. - C. 293–315.
33. Morck R.K., Stangeland D.A., Yeung B. Inherited wealth, corporate control and economic growth: The Canadian disease // Concentrated Corporate Ownership / R. Morck. - University of Chicago Press, 2000da. Вып. National B.
34. Nenova T. The value of corporate voting rights and control: A cross-country analysis. - Elsevier, 2000db.
35. Faccio M., Lang L.H.P., Young L. Dividends and expropriation // The American Economic Review. - 2001dc. - T. 91. - № 1. - C. 54.
36. Rajan R.G., Zingales L. The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the 20th Century. , 2001dd.
37. Johnson S., Mitton T. Who Gains from Capital Controls? Evidence from Malaysia // Journal of financial economics. - 2002de.
38. Claessens S. и др. Disentangling the incentive and entrenchment effects of large shareholdings // The Journal of Finance. - 2002df. - T. 57. - № 6. - C. 2741–2771.
39. Banfield E.C. The moral basis of a backward society. - Glencoe IL: Free Press., 1958dg.
40. Robert P. Making democracy work: civic traditions in modern Italy. - Princeton University Oress, 1993dh.
41. Porta R. La. Trust in Large Organizations // American Economic Review. - 1997di. - T. 87. - № 2. - C. 333–338.
42. Fisman R., Khanna T. Is trust a historical residue? Information flows and trust levels // Journal of Economic Behavior & Organization. - 1999dj. - T. 38. - № 1. - C. 79–92.
43. Locke R.M. Building Trust. , 2002dk.
44. Lenway S., Morck R., Yeung B. Rent Seeking, Protectionism and Innovation in the American Steel Industry // Economic Journal. - 1996ct. - T. 106. - № 435. - C. 410–421.
45. Magee S.P., Brock W.A., Young L. Black hole tariffs and endogenous policy theory: Political economy in general equilibrium. - Cambridge University Press, 1989cu.
46. Baumol W.J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // The Journal of Political Economy. - 1990cv. - T. 98. - № 5 Part 1. - C. 893–921.
47. Murphy K.M., Shleifer A., Vishny R.W. The Allocation of Talent: Implications for Growth // The Quarterly Journal of Economics. - 1991cw. - T. 106. - № 2. - C. 503–530.
48. Murphy K.M., Shleifer A., Vishny R.W. Why is rent-seeking so costly to growth? // The American Economic Review. - 1993bw. - T. 82. - № 2. - C. 409–414.

49. Kahana N., Nitzan S. Uncertain preassigned non-contestable and contestable rents // *European Economic Review*. - 1999bo. - T. 43. - № 9. - C. 1705–1721.
50. Hindriks J., Keen M., Muthoo A. Corruption, extortion and evasion // *Journal of Public Economics*. - 1999bp. - T. 74. - № 3. - C. 395–430.
51. Marjit S., Mukherjee V., Mukherjee A. Harassment, corruption and tax policy: reply // *European Journal of Political Economy*. - 2000bq. - T. 16. - № 1. - C. 75–94.
52. Hillman A.L., Ursprung H.W. Political culture and economic decline // *European Journal of Political Economy*. - 2000br. - T. 16. - № 2. - C. 189–213.
53. Manea M. Intermediation in networks.
54. Granovetter M. The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. - 1973gk. - T. 78. - № 6. - C. 1313–1360.
55. Small M.L. Unanticipated gains: Origins of network inequality in everyday life. - Oxford University Press, 2009gm.
56. Evans P. Embedded autonomy: states and industrial transformation // - 1995gn.
57. Ferrali R. Corruption as organized crime: a game-theoretic approach. , 2015go.
58. Ledeneva A. V. Russia's economy of favours: Blat, networking and informal exchange. - Cambridge University Press, 1998gp.
59. Dunfee T.W., Warren D.E. Is guanxi ethical? A normative analysis of doing business in China // *Journal of business ethics*. - 2001gq. - T. 32. - № 3. - C. 191–204.
60. Ledeneva A. Blat and guanxi: Informal practices in Russia and China // *Comparative Studies in Society and History*. - 2008gr. - T. 50. - № 01. - C. 118–144.
61. Ledeneva A. V. How Russia really works: The informal practices that shaped post-Soviet politics and business. - Cornell University Press, 2006gs.
62. Baker W.E., Faulkner R.R. The social organization of conspiracy: Illegal networks in the heavy electrical equipment industry // *American Sociological Review*. - 1993hb. - T. 58. - № 6. - C. 837.
63. Gambetta D. The Sicilian Mafia: the business of private protection. Cambridge, Mass. - Harvard University Press, 1996hq. Вып. 1st.
64. Yang M.M. The Resilience of Guanxi and its New Deployments: A Critique of Some New Guanxi Scholarship // *The China Quarterly*. - 2002hr. - № 170. - C. 459–476.