

## ПОЧЕМУ ОТКЛАДЫВАЮТСЯ РЕФОРМЫ

(теоретический анализ)\*

© 1995 г. Дрэйзен А.

(США)

Почему страны откладывают проведение экономических реформ, явно способствующих повышению благосостояния населения? Ниже рассмотрены некоторые недавние исследования этой проблемы. Главная причина притормаживания реформ объясняется столкновением интересов различных слоев общества. Предлагается простое изложение двух подходов. Первый, разработанный в [1], а также в [2], назван "войной нервов". Второй можно найти в [3–5], он основан на неопределенности выигрыша, получаемого в результате реформы. Анализ этих и других объяснений в единых рамках позволяет сравнивать их между собой.

### 1. ВВЕДЕНИЕ

Термин "экономические реформы" настолько часто используют и политики и экономисты, что у наивного наблюдателя может сложиться впечатление, будто разработка и осуществление реформ – это основное занятие политических деятелей. На самом деле реализация программы реформ происходит очень редко. Точнее, реализация реформ, даже самых необходимых, часто откладывается на большой срок.

Стандартное объяснение неудач реформирования экономики состоит в том, что власть предержащие не знают, какая именно программа будет работать лучше. Таким образом, проблема – в разработке политики. Возникающие при этом трудности тем не менее не могут оправдать все неудачи при проведении реформ. Имеется множество примеров того, как хорошо определенные программы реформ, направленных на безусловное повышение благосостояния общества, не были реализованы. Цель данной статьи – рассмотреть, почему осуществление социально выгодных реформ часто задерживается.

Почему политика, которая представляется оптимальной, не реализуется, а в жизнь проводятся иные стратегии? Этот вопрос является центральным в политической экономике. Если бы решения принимались плановым органом с бесконечным горизонтом планирования, как это предлагается в учебниках, то любая реформа, направленная на повышение благосостояния общества, была бы осуществлена. Но реальный процесс принятия социально важных решений далек от такой идиллии. Напротив, выбор тех или иных мер часто отражает компромисс интересов различных групп. Отклонения от оптимума возможны из-за механизма принятия коллективного решения.

Таким образом, основной вопрос может быть поставлен более конкретно: почему задержки проведения социально выгодных реформ являются следствием процесса

\* Материал подготовлен для конференции "Экономические реформы: Латинская Америка и переходные экономики", организованной 12–13 мая 1994 г. университетами Джоржтауна и Мэриленда. Я выражаю благодарность Джону Фосту и Олегу Гаврилишину за полезные комментарии.

разрешения конфликтной ситуации в обществе? Авторы последних исследований этой проблемы полагают, что подобные ситуации возникают не из-за незнания эффективных путей их решения и не в результате ожидания оптимального момента для начала реформ, а из-за препятствий при разрешении конфликтов между общественными группами. Другими словами, речь идет не об отсутствии предложений о реформах, а о том, что таких предложений слишком много и очень трудно определить, какому из них отдать предпочтение.

Недавно разработаны два подхода, объясняющие задержку реформ гетерогенностью интересов в обществе. В обоих случаях считается, что это притормаживание вызвано неопределенностью размера чистой выгоды от проведения реформ. В [1, 2] – первый подход – в качестве основной рассмотрена ситуация распределения затрат на проведение реформ. Одни группы не знают, какую выгоду принесут реформы другим группам, и, следовательно, не знают, сколько им самим нужно платить за проведение этих реформ. Второй подход, рассмотренный в [3, 6], главным полагает неопределенность выгоды для каждой группы, а потому считает предпочтительным *status quo*. Этот подход был развит в [4, 5]. Я объединил эти два и несколько иных подходов. Это облегчает их понимание и позволяет сравнивать между собой.

Прежде чем приступить к их анализу, я хотел бы кратко остановиться на других объяснениях задержек в проведении реформ, которые считаю недостаточно убедительными, поскольку они не могут адекватно ответить на основной вопрос: почему страны не принимают социально выгодных программ? Первой причиной служит незнание возможных выходов из кризиса, т.е. неэффективные стратегии не меняются из-за неизвестности или разногласий о том, какие меры окажутся эффективными. Несмотря на то что высокоэффективную политику чрезвычайно сложно сформулировать, этот довод несомненно реален, хотя в нем упущено главное звено моего анализа. Когда никто не знает, что нужно делать, неудачи в проведении реформ не удивляют, но когда согласие относительно их проведения достигнуто, однако ничего не предпринимается, именно тогда возникает интересующая меня ситуация\*.

Второе объяснение заключается в том, что при достигнутом политическом согласии по поводу курса реформ в стране может не хватить чисто технических средств для его реализации: нет оборудования, менеджеров, чиновников. Несмотря на то что подобные ситуации встречаются, не в них следует искать ответа на вопрос, почему не проводятся многие программы, например такие, как уменьшение дефицита государственного бюджета.

Последней среди этих объяснений является иррациональность: общества подобно простым людям откладывают решение трудных проблем, хотя знают, что в будущем их реализация неизбежна и станет намного труднее. Как и предшествующий подход, иррациональность может быть эмпирически значима в том смысле, что существуют задержки, которые трудно сопоставимы с рациональным поведением, но тем не менее это объяснение неудовлетворительно. Мое обоснование как экономиста состоит в рассмотрении явления, не поддающегося рациональному объяснению, с помощью четкого, последовательного и взвешенного подхода. В частности, с точки зрения политической экономии надо показать, как субоптимальные стратегии (следовательно, иррациональные, в терминах экономики благосостояния) на самом деле являются результатом действия политического механизма, агрегирующего решения рациональных агентов, преследующих собственные цели.

Ниже я предлагаю рассмотреть объяснения задержек в проведении социально выгодной политической реформы, которые на первый взгляд кажутся иррациональными. Как было сказано, моя задача заключается в том, чтобы рассмотреть с единой точки зрения недавно разработанные подходы. При этом я ставил перед собой две

\*Заметим, что умные (и не очень умные) политики стараются избежать каких-либо действий, когда необходимые меры совершенно ясны; они прикрываются разговорами о правильности действий и сложности ситуации. Так что спасительное невежество в этом случае не более чем ширма.

цели. Во-первых, некоторые работы сильно математизированы (например, модель "войны нервов" [1] или тенденция к status quo [4, 5]), а следовательно, не очень доступны. Хотелось бы представить те же результаты в более простой форме. Во-вторых, интересна взаимосвязь между подходами. Хотя схема, описанная в данной работе, несомненно, довольно абстрактна и не отражает полностью рассматриваемых моделей, я надеюсь, что основные механизмы каждой из них и связь между моделями будут ясны. Это и оправдывает схематичность изложения.

Я хочу предложить вниманию читателей данный подход, используя серию примеров, касающихся принятия решения о покупке некоторого товара. Оно будет интерпретировано как решение о *поддержке или внедрении программы реформ*. Точная интерпретация зависит от конкретной проблемы.

## 2. ОПТИМАЛЬНОСТЬ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ

В первом классе моделей гетерогенность интересов не играет явной роли. Эти модели можно рассматривать как попытку найти рациональное объяснение склонности человека откладывать все на завтра. Здесь два варианта. Первый: возможно, проблема решится сама собой, так что пустить дело на самотек – оптимальный вариант; может быть и иная ситуация: если проблема сама собою не решится, время для кардинальных действий еще не подошло.

Вера в первую ситуацию основана на простой иррациональности (подобно тому, когда человек каждый день откладывает на завтра визит к врачу), но, как было сказано, я нахожу это объяснение неудовлетворительным. Для того чтобы понять подобные действия в мире рациональных индивидов, следует различать постоянные и временные условия. Если проблема возникла в результате второго случая, когда задержка действий или их полное отсутствие может оказаться оптимальной стратегией. Таким образом, внедрение реформ сдерживается потому, что действия лишь усугубят ситуацию. Аналогично, если меры для решения проблемы уже были приняты и мы наблюдаем только переходный этап, то бездействие может быть оптимальным решением\*. (Однако если человек уверен, что проблемы могут разрешиться сами собой, это, возможно, скрывает его нежелание предпринять активные действия.) Как и раньше, подобные доводы не лишены реальной основы, но они не дают ответа на вопрос, почему реформы не проводятся, когда известно, что проблемы сами собой не разрешатся.

Второй вариант – "оптимального промедления" – дает ответ на этот вопрос. Предположим, что проблема носит постоянный характер и государственная политика может ее устранить, но успех зависит от внешних обстоятельств. Некоторые из них более благоприятны, чем другие, а следовательно, иногда стоит подождать более удобных обстоятельств для проведения программы реформ, если неудача повлечет за собой определенные издержки. Этот подход формализован в [7]. Автор рассмотрел стабилизацию инфляции с помощью управления механизмом обмена валют. Такая реформа сильно сказывается на запасе иностранной валюты в стране. Эти запасы подвергаются случайным колебаниям в результате проведения реформ, а слишком низкий уровень запасов остановит проведение реформы. Оптимальное решение о выборе момента начала осуществления программы стабилизации основывается на понятии резервного уровня запаса: если запас ниже этого уровня, то ожидание оптимально\*\*.

\* В "Войне и мире" Кутузов возражает против преследования Наполеона при его бегстве из Москвы, говоря, что его армия уже потерпела поражение и дальнейшие действия пойдут лишь во время кампании: "Они должны понять, что мы только можем проиграть, действуя наступательно. Терпение и время, вот мои воины-богатыри!... Невозможно мгновенно растопить пригоршню снега. Никакой жар не способен растопить снег менее чем за определенное время. Получится лишь противное – чем больше будет жар, тем крепче станет оставшийся снег".

\*\* Для программ, реализующихся в несколько стадий, имеется правило их остановки, согласно которому лучше отозвать внедренную программу, если после начала стабилизации запас уменьшается слишком резко.

Обратимся к формальной схеме. Рассмотрим статическую задачу покупки товара для некоторого экономического агента. Цена товара —  $c$ ; товар можно покупать или не покупать. Если человек покупает товар, полезность составляет  $u^B$ , в противном случае она равна  $u^N < u^B$ . Решение тривиально: товар следует купить, если  $c \geq u^B - u^N$ . Заметим, что подобная формализация исключает доводы, приведенные во Введении: решение о внедрении политики принимается рационально; нет вопросов относительно характера реформ; также нет проблем их реализации.

Задача, рассмотренная в [7], может быть представлена как простая динамическая версия этой модели.

**Задача 1. Оптимальная остановка.** Человек живет вечно и один раз решает вопрос о покупке товара. До покупки его полезность была  $u^N$  в каждый период. В период  $t$  он узнает случайную цену  $c_t$  с известным распределением  $P(c)$ . Он может купить товар и получить в каждый следующий период  $s \geq t$  полезность  $u^B - c_t$  или он может подождать, получив  $u^N$  в текущий период, и узнать  $c_{t+1}$  в следующий.

Это — задача оптимальной остановки; ее очевидным решением является резервный уровень  $c^*$ , который зависит от параметров задачи, включая и функцию распределения  $P(c)$ . Человек приобретет товар, если  $c_t \leq c^*$ , и будет ждать, если  $c_t > c^*$ . Применительно к политике реформы будут проведены, когда условия окажутся благоприятными, т.е. когда  $c_t$  сравнительно мало. Задержка проведения выгодных реформ оптимальна в том смысле, что реформы проводиться не будут, даже если  $c_t < u^B - u^N$ , но  $c_t > c^*$ . Однако когда момент благоприятен, откладывать покупку не имеет смысла. А следовательно, в проведении реформ не наблюдается тенденция к status quo.

Таким образом, этот подход рационален, имеет эмпирические основания, но не дает ответа на многие сложные вопросы. Он помогает понять, почему возникают задержки, если политики верят, что плохие времена пройдут и ситуация улучшится. Но ответить на вопрос, почему существует задержка в проведении реформ, когда экономическая ситуация ухудшается, этот подход не может. В соответствии с ним проводить реформы предлагается только в хорошие времена; на самом деле мы часто наблюдаем обратное — реформы проводятся в период кризиса (см. [2]).

Задачу 1 можно обобщить так, чтобы ввести в рассмотрение другой вариант оптимального промедления, основанный на надежде, что все само собой образуется. Включим в модель вероятность того, что в каждый период товар может быть подарен природой. Это увеличит отдачу от пассивного ожидания. Если вероятность подарка будет достаточно большой, постоянная задержка может быть оптимальным решением.

### 3. РЕФОРМЫ КАК ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГО

Подход, названный "война нервов", разработали А. Алезина и А. Дрэйзен. Он отражает представление о реформе как общественном благе, так что некоторые люди могут поддерживать реформы, но плату за них предпочитают перенести на плечи соседей. Каждая группа в обществе выжидает, надеясь, что кто-нибудь "сдастся" и возьмет на себя большую часть издержек на реформы (для обозначения этой игровой ситуации далее будет использоваться термин "война нервов"). Модель задержки может быть представлена динамической версией задачи 1, где участвуют более одного игрока, но товар — общественный. Это — хорошо известная задача о поставке общественного товара; та версия, которой пользуюсь я, содержится в [8].

**Задача 2. Статическая игра "Приобретение общественного блага".** Имеются два игрока —  $i$  и  $j$  и общественный товар. Если кто-либо из игроков покупает товар, то полезность обоих —  $u^B$ , в противном —  $u^N$ . Цена товара для  $i$  и  $j$  определена как  $c_i$  и  $c_j$ , причем если  $i$  покупает товар, его полезность равна  $u^B - c_i$ . Каждый игрок знает цену

только своего товара. Все, что он знает о цене другого товара, это то, что она распределена согласно закону  $P(c)$  на отрезке  $[\underline{c}, \bar{c}]$ , причем  $P(c)$  известно.

Стратегией игрока в данном случае является покупка товара или отказ от нее, в зависимости от цены  $c_i$ . Эти действия можно обозначить через 1 и 0. Формально стратегия игрока  $i$  это  $s_i(c_i)$ ; каждому значению  $c_i$  она ставит в соответствие 1 или 0. Для удобства обозначим  $u^B = 1$  и  $u^N = 0$ . Выигрыш  $i$  зависит от цены его товара, стратегии (т.е. покупки или отказа от нее) и стратегии другого игрока. Пусть  $j$  обозначает действие другого игрока.

Формально выигрыш можно записать в виде

$$u_i(s_i, s_j, c_i) = \max(s_i, s_j) - s_i c_i. \quad (1)$$

Рассмотрим равновесие, состоящее из пары стратегий  $(s_i^*(\cdot), s_j^*(\cdot))$  для каждого возможного значения  $c_i$  и  $c_j$  таких, что поведение каждого игрока оптимально при данном поведении другого. В Приложении задача 2 решается следующим образом: определим через  $z_j$  вероятность того, что в равновесии игрок  $j$  покупает товар (т.е.  $z_j = \Pr(s_j^*(c_j) = 1)$ ), тогда  $i$  покупает товар ( $s_i^* = 1$ ), если  $c_i \leq 1 - z_j$ ;  $i$  не покупает товар ( $s_i^* = 0$ ), если  $c_i > 1 - z_j$ .

Согласно этому решению, игрок не будет покупать, если вероятность покупки вторым игроком достаточно высока даже в том случае, когда выгода от приобретения общественного товара превышает стоимость покупки. В точке оптимума человек приравнивает не затраты и выгоду, но затраты и ожидаемую выгоду. Если известно, что оба игрока действуют согласно этому правилу, то можно вычислить равновесную вероятность и резервный уровень издержек. Обозначим через  $c_j^*$  резервную цену игрока  $j$ . Тогда  $z_j = \Pr(\underline{c} \leq c_j \leq c_j^*) = P(c_j^*)$  и мы получим

$$c_i^* = 1 - P(c_j^*) = 1 - P(1 - P(c_i^*)). \quad (2)$$

Выражение для  $c_j^*$  аналогично. Если существует единственное решение  $c^*$  уравнения (2), оно и является искомым. Например, если  $P(c)$  – равномерное распределение на отрезке  $[0, 2]$ , то  $c^* = 2/3$  и  $P(c^*) = 1/3$ . Следовательно, если цены товаров обоих игроков лежат между  $2/3$  и 1, в состоянии равновесия товар не будет куплен даже при том, что каждый игрок окажется в выигрыше, когда купит товар. Несмотря на прямую выгоду от покупки, вероятность того, что сосед приобретет товар с учетом информации о его цене достаточно высока, таким образом, в равновесии покупка не состоится.

Применительно к программе реформ: если все группы заинтересованных лиц станут надеяться на то, что какая-либо из них взвалит на себя всю тяжесть внедрения реформ, то программа никогда не будет реализована, даже если все выиграют от ее реализации. Это та основа, на которой строится "война нервов" в виде динамической игры. Отсюда же и задержки проведения реформ.

Прежде чем перейти к динамической версии игры "Приобретение общественного блага", рассмотрим полученное нами решение. Главным в этой ситуации является не общественная природа товара, а то, что каждый игрок будет в выигрыше от его приобретения, но не желает за него платить. Другими словами, каждый игрок не хочет нести бремя затрат на программу реформ в надежде на то, что кто-то другой возьмет на себя большую ее долю. Это, как мне кажется, – *основа* политики задержек. Обычное возражение состоит в том, что главным в статической игре "Приобретение общественного блага" (и рассмотренных ниже моделей "война нервов" и "неизвестная выгода") является отсутствие последующей компенсации проигравшим со стороны выигравших и то, что решение может измениться при введении трансферов "постфактум". Этот довод оставляет в стороне вопрос об изучении связи между

конфликтом распределения и порожденной им задержкой. Нам, однако, интересно рассмотреть последствия возможного перераспределения тягот при проведении реформ в противовес ситуациям, где такого конфликта нет (например, в случае государственной структуры, обеспечивающей последующие компенсации).

Необходимо также остановиться на сходствах и различиях данной модели и задачи 1. В обоих случаях чем больше вероятность того, что товар попадет ко мне без каких-либо усилий, тем меньше вероятность действий с моей стороны. Задержка отражает надежду каждого игрока, что товар будет приобретен другим. Но есть и принципиальное различие этих задач: в "оптимальной остановке" вероятность была задана априорно, она экзогенна, а потому задержка, основанная на очень высокой оценке вероятности продуктивного бездействия, может быть истолкована как иррациональная. В игре "Приобретения общественного блага" та же вероятность эндогенна: при небольшом числе участников вероятность того, что кто-то другой предпримет необходимое действие, зависит от веры участников игры в то, что действовать начну я; задержка в этом случае может быть проинтерпретирована как рациональная попытка заставить действовать кого-то еще.

#### 4. ЗАДЕРЖАННЫЕ РЕФОРМЫ КАК СЛЕДСТВИЕ КОНФЛИКТА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Модель задержки программы стабилизации [1] рассматривает экономику, в которой дефицит госбюджета вызван неспособностью всех заинтересованных групп договориться о программе по его сокращению. При отсутствии консенсуса для финансирования государственных затрат могут использоваться только высокие налоги, снижающие эффективность экономики, доход от которых недостаточен для полного покрытия расходов. Программа фискальных реформ заменяет налоги на менее разрушительные, но достаточные для финансирования государственных расходов и покрытия дефицита бюджета. Разногласие возникает из-за того, как должна быть перераспределена тяжесть более высоких налогов между группами в экономике: каждая группа старается перенести их тяготы на кого-либо еще и отказывается от выплаты большой доли налогов в надежде, что другой участник уступит и одобрит (или не будет больше блокировать) фискальную реформу, возлагающую на него груз этих платежей. Так как группы могут препятствовать реформам, которые им не нравятся, то их проведение требует консенсуса. Только когда группа поймет, что ожиданием лишь усугубляет ситуацию (например, когда становится ясно, что оппоненты намного более успешно могут политически и экономически противостоять разрушительной силе существующего налогового режима), она уступит и даст согласие на реформы с нежелательным для них распределением тяжести налогов.

Подход "война нервов" может быть представлен с помощью простого динамического обобщения задачи 2. Начну с двухпериодной версии игры. Стремление к задержке в надежде на то, что действовать будет другой игрок, проявляется в том, что резервная цена в данной задаче меньше, чем в статической игре.

**Задача 3. Двухпериодная игра "Приобретение общественного блага".** Исходная ситуация в каждом периоде, включая выигрыши, цены и структуры информации, полностью совпадает с представленной в задаче 2 статической игрой. Если игрок  $i$  приобретает товар в первом периоде, он обязан заплатить цену  $c_i$  и во втором периоде (аналогично динамической модели задачи 1)\*. Каждый игрок выбирает оптимальные стратегии для первого и второго периодов (обозначим их  $(s_{i1}^*, s_{i2}^*)$  для игрока  $i$ ), так чтобы максимизировать дисконтированный ожидаемый выигрыш при данном мно-

\* Я исключил возможность того, что игрок после покупки товара в первом периоде может отказаться от своего обещания и не заплатить за товар во втором периоде, если он узнает о покупке другого игрока.

| $b$  | $c_1^*$ | $c_2^*$ | Вероятность покупки в первый период |
|------|---------|---------|-------------------------------------|
| 0    | 0.667   | 0.555   | 0.857                               |
| 0,5  | 0.61    | 0.514   | 0.837                               |
| 0,95 | 0.57    | 0.485   | 0.82                                |

жителе дисконтирования  $\beta \leq 1$ . В течение периода действия выбираются одновременно; во втором периоде игрок  $i$  узнает  $s_{j1}^*$  перед тем как выбрать  $s_{i2}^*$ .

Если игрок  $i$  верит, что  $j$  купит товар в обоих периодах с вероятностями  $z_{j1}$  и  $z_{j2}$ , тогда выбор его действий, максимизирующих ожидаемую дисконтированную полезность, может быть представлен как выбор  $s_{i1}$ ,  $s_{i2}$ , максимизирующих выражение

$$\left[ z_{j1}(1 - s_{i1}c_i) + (1 - z_{j1})(s_{i1} - s_{i1}c_i) \right] + \beta \left[ z_{j2}(1 - s_{i2}c_i) + (1 - z_{j2})(s_{i2} - s_{i2}c_i) \right]. \quad (3)$$

Решение этой задачи отличается от решения статической, если вероятность покупки игроком  $j$  товара во втором периоде  $z_{j2}$  определяется действием игрока  $i$  в первом. Если  $z_{j2}$  не зависит от того, что происходит в первом периоде (предположим, погрешив против истины, что  $s_{i1}$  нельзя узнать, а известна лишь функция распределения  $P(c)$ , как и раньше), оптимальное поведение самостоятельно в каждом периоде и задачу для этого интервала можно решить ранее описанным методом, получив ту же резервную цену  $c^*$ , что и прежде.

На самом деле, информация о том, что игрок *не купил* товар, оповещает о его цене, так как известно, что он использует правило резервной цены. Если игрок  $i$  верит в то, что равновесная резервная цена  $j$  в первом периоде  $c_{j1}^*$  и он видит, что  $j$  не купил товар, то  $i$  пересчитывает распределение возможных цен  $P(c)$ , отбрасывая все значения ниже  $c_{j1}^*$ . Следовательно,  $i$  пересчитывает вероятность  $z_{j2}$ . Поскольку каждый игрок знает, что противник реоптимизирует свое поведение подобным образом, оба игрока уменьшают свою резервную цену  $c_1^*$ , стараясь тем самым сбить противника с толку. В итоге резервная цена динамической игры окажется меньше, чем оптимальная резервная цена статической игры, где решения были независимы от информации первого периода, как это показано в предыдущем разделе. В Приложении формально представлена справедливость следующего утверждения.

**Утверждение.** В двухпериодной игре равновесная резервная цена первого периода  $c_1^*$  меньше резервной цены  $c^*$ , имеющей место, когда действия независимы во времени.

В качестве примера предположим, как и выше, что цена равномерно распределена на отрезке  $[0, 2]$ . Резервная цена в первом периоде и вероятность того, что хотя бы один игрок согласится купить товар в этом интервале, приведены в таблице (расчеты — в Приложении).

В случае, когда дисконтный множитель  $\beta = 0$ , так что второй период вообще не ценится, результат, естественно, совпадает с решением статической игры. Чем большее значение мы придаем второму периоду (чем выше  $\beta$ ), тем ниже резервная цена в первый период, т.е. максимальная цена, по которой игроки еще покупают товар. Это означает, что вероятность того, что ни один из игроков не купит товар в первый период, увеличивается (последняя колонка таблицы).

Этот пример можно без труда расширить на случай множества периодов. В

результате резервная цена в первый из них будет тем меньше, чем больше периодов в игре, при этом резервная цена растет со временем\*. Другими словами, в многопериодной игре к осознанию того, что товар может быть куплен другими игроками, присоединяется еще и ожидание, которого не было в статической модели. Это и есть суть "войны нервов".

## 5. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ВЫГОДЫ

Второй подход к объяснению задержки проведения реформ в условиях динамической постановки задачи базируется на неопределенности тех выгод, которые дает реализация реформ, а не на конфликте относительно распределения издержек на ее осуществление, когда результаты уже известны. Статическая постановка задачи представлена в ключевой работе в этой области [3]; динамическая модель, опирающаяся на те же идеи, рассмотрена в [4, 5].

В [3] анализируется конкретная проблема реформы торговли. В двухсекторной модели либерализация уменьшит заработную плату в одном секторе и увеличит ее в другом при заранее известной разнице в оплате труда. Рабочие из одного сектора могут перейти в другой, но это связано с затратами. Главное состоит в том, что эти затраты априорно известны не полностью, т.е. заранее никто не знает, каким будет чистый выигрыш от увеличения заработной платы. Точнее, расходы на переход состоят из общих затрат, определенных до проведения реформы, и индивидуальных, которые будут известны только после осуществления программы. Рабочие первого сектора знают распределение возможных расходов, но не настоящую цену за переход. Эти рабочие поддержат реформы, только если будут уверены в увеличении их итоговой полезности после реализации программы. Реформы утверждаются большинством голосов, так что для принятия программы необходимо, чтобы большинство имеющих право голоса людей были в какой-то мере уверены в том, что ее проведение принесет им определенные выгоды.

Получается несколько результатов. Во-первых, программа, которая после своего внедрения, дает выгоду большинству рабочих, может оказаться непринятой. Из-за неизвестности относительно итоговой выгоды достаточное количество людей, которые на самом деле в конце концов окажутся в выигрыше, могут до внедрения программы полагать, что они проиграют, следовательно, это приведет к отказу от реформы. Ключевым предположением здесь является невозможность послереформенных платежей выигравших проигравшим. С помощью подобных аргументов можно показать, что программа, после внедрения которой большинство людей пострадают, может быть принята, если до ее осуществления люди верят, что будут в выигрыше. Эти два результата приводят к "сдвигу" в сторону status quo. Принятые реформы можно аннулировать (как только рабочие получают информацию о настоящих выгодах), но непринятые реформы, даже если они приносят пользу большинству населения, не будут приняты никогда, так как информация о их пользе никогда не будет получена. Эта особенность модели отличает ее от "войны нервов", но, как я покажу дальше, динамическая версия модели может не обладать таким свойством.

В терминах нашей базовой модели модель [3] можно представить как приобретение частного товара с двухсоставной ценой, где налицо неопределенность относительно второй части цены. Проблема формулируется следующим образом.

**Задача 4. Неопределенность индивидуальных выигрышей.** В статической задаче приобретения частного товара цена состоит из двух частей. Покупатель должен заплатить известную фиксированную сумму  $x$  перед тем, как узнает вторую

\* В литературе по теории игр это известно как эффект "репутации". Согласно [8], репутация определяется как ожидание, что игрок будет следовать определенному типу поведения (основанное на предыдущих действиях в повторяющейся игре). Это ведет к соответствующей корректировке действий остальных игроков.

составляющую цены, распределенной согласно известному закону  $P(c)$ . Человек думает: 1) заплатить или нет цену  $x$  за вход; 2) покупать ли товар после уплаты  $x$ . Если он не заплатит за вход, то получит полезность  $u^S$ ; если он заплатит за вход, то получит  $u^B$ , когда купит товар, и  $u^N$  – в противном случае (причем  $u^N$  не обязательно равно  $u^S$ ).

Здесь решение о принятии программы равнозначно решению об уплате фиксированной цены  $x$  (ее можно назвать ценой *принятия*); покупка товара за цену  $c$  (цену *приспособления*) представляет решение о перемене секторов. Под ценой принятия можно подразумевать известную из условий реформы разницу в заработной плате. Неопределенность относительно  $c$  отражает неполноту информации об итоговой выгоде от программы, которая является центральной для этого подхода.

Решение двухэтапной задачи несложно. На втором этапе, заплатив цену принятия  $x$  и узнав свою цену  $c$ , человек купит товар (т.е. перейдет из сектора в сектор), если  $c \leq u^B - u^N$ . На первом этапе он заплатит цену принятия в том случае, если ожидаемая полезность от принятия реформ превышает  $u^S$ . (Для простоты предположим строгое неравенство; если полезности равны, то человек предпочитает status quo с полезностью  $u^S$ .) Используя результат второй части, он будет поддерживать реформы, если

$$\int_{c=c}^{c=u^B - u^N} (u^B - x - c) dP(c) + \int_{c=u^B - u^N}^{c=\bar{c}} (u^N - x) dP(c) > u^S. \quad (4)$$

Если мы, как и ранее, полагаем, что  $P(c)$  – равномерное распределение на  $[0, 2]$ , условие (4) приобретет вид

$$\left[ u^B / 2 - u^N / 2 \right]^2 + u^N > u^S + x. \quad (5)$$

Левая часть этого выражения – ожидаемый выигрыш от курса реформ без учета затрат на их проведение, т.е. ожидаемая полезность в послереформенный период; правая отражает цену принятия реформ, включая альтернативную цену  $u^S$ . Формула (5) проясняет некоторые тонкости данной модели. Во-первых, даже если наименьшая полезность после реформы превышает этот же показатель в status quo ( $u^N > u^S$ ), реформа может быть отвергнута вследствие затрат на ее запуск. Если те, кто выиграет, увеличат свою полезность, а проигравшие останутся на том же уровне; что и до реформ ( $u^B - c - x > u^S$ , но  $u^N = u^S$ ), неопределенность относительно того, кто будет в выигрыше, приобретает ключевую роль. Если проигравшие на самом деле снизят свой уровень полезности после реформы, очень большие преимущества выигравших рабочих могут оказаться недостаточными для устранения эффекта этой неопределенности\*.

Для примера возьмем  $u^B = 2$ ,  $u^S = u^N = 0$ . Используя (5), можно подсчитать, что при  $x = 1$  потребителю безразлично, платить или не платить "входную" цену. Следовательно, по предположению, он будет голосовать за status quo. Между тем он увеличил бы свою полезность, если бы заплатил "входную" цену, дающую ему право на приобретение товара.

Рассмотрим экономику, состоящую из одного человека, наверняка выигрывающего от реформы (например, он находится во втором секторе модели [3]), и большого количества людей, не знающих своего выигрыша после реформы, как описано в задаче 4. Для нашего примера и  $x = 1$  любая реформа, от которой после ее внедрения выигрывает 50% населения, будет провалена почти единогласно! В рамках задачи 4 можно построить примеры, иллюстрирующие и другие результаты Р. Фернандеза и Д. Родрика [3].

\* Необходимо помнить также об отсутствии послереформенных компенсаций, что очень важно.

Заметим, что эта модель может генерировать ситуацию отзыва реформы (первоначально принятая программа затем отвергается), но не ее задержки, когда программа отвергается только для ее последующего принятия. (Это является сутью результата упомянутых авторов относительно тенденции к сохранению status quo.) Поскольку принципиальна неопределенность послереформенной среды, а не силы заинтересованных групп, как это происходит в "войне нервов", бездействие не дает возможности для обучения. Выясним, как можно подойти к этой проблеме.

## 6. ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ С НЕОПРЕДЕЛЕННЫМИ ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ВЫИГРЫШАМИ

Р. Лабан и Ф. Штурзенегер [4, 5] применили динамическую версию описанной выше модели к случаю стабилизации инфляции. Как и А. Алезина и А. Дрэйзен [1], они рассматривали вопрос о том, почему страны откладывают финансовую стабилизацию, необходимую для борьбы с очень высокой инфляцией, и получили совершенно другой ответ. Р. Лабан и Ф. Штурзенегер исследовали экономику, состоящую из двух групп – богатых и бедных. Эти группы живут в обстановке инфляции, возникающей как следствие финансирования государственных расходов за счет сеньоража при отсутствии согласия о распределении налоговых тягот. Так же как и в модели Р. Фернандеза и Д. Родрика [3] (и в противовес модели А. Алезины и А. Дрэйзен), чистые выигрыши от стабилизации точно неизвестны.

Динамика двухпериодной модели с дискретным временем возникает благодаря возможности богатых в первом периоде использовать "финансовую технологию", которая защищает их от инфляции (например, конвертацию отечественных ценных бумаг в бумаги с номиналом в инвалюте). Эта технология недоступна бедным. "Долларизация" сбережений увеличивает объем домашней денежной массы и ускоряет инфляцию во втором периоде. Следовательно, если соглашение о сокращении расходов в первом периоде не будет достигнуто, ситуация в экономике еще больше ухудшится (богатые увеличат использование финансовой технологии), так что тяготы инфляции для бедных во втором увеличатся.

Р. Лабан и Ф. Штурзенегер показали, что эта модель из-за неопределенности ситуации, складывающейся после стабилизации, может генерировать задержку проведения реформ. При этом бедные соглашаются на неблагоприятные для них условия во втором периоде, которые хуже тех, которые они не приняли в первом. Особенно интересно, что бедные отвергают соглашение в первом периоде, заведомо зная, что предстоит еще один период инфляции, а затем последует стабилизация на еще более невыгодных условиях. Этот результат можно получить, если рассмотреть двухпериодную версию задачи 4, в которой цены и выигрыши меняются. Параметры таковы, что цена реформы растет со временем, но не столь сильно, как цена отказа от реформ.

**Задача 5. Неопределенность при ухудшении ситуации.** Рассмотрим двухпериодный вариант задачи 4. Право на покупку товара может быть приобретено за фиксированную цену  $x_1$  в первом периоде или за фиксированную цену  $x_2 > x_1$  во втором. В каждом случае цена приспособления распределяется по закону  $P(c)$ . Предположим также, что полезность status quo падает со временем так, что  $u_2^{SQ} < u_1^{SQ}$ .

Игрок может: 1) согласиться на проведение реформ в первом периоде и получить выигрыш в обоих периодах; 2) подождать и согласиться на реформы во втором периоде; 3) отказаться от реформ вообще. Полезность, полученная в результате каждого из решений, соответственно равна

$$(a) (1 + \beta) \left[ (u^B / 2 - u^N / 2)^2 + u^N \right] - x_1.$$

$$(b) u_1^{SQ} + \beta \left[ (u^B / 2 - u^N / 2)^2 + u^N \right] - \beta x_2, \quad (6)$$

$$(c) u_1^{SQ} + \beta u_2^{SQ}.$$

Для того чтобы игроки предпочли задержку проведения реформ, необходимо, чтобы (b) доминировало (a) или (c). Для того чтобы (b) превосходило (a) (задержанная реформа предпочтительнее немедленной), должно выполняться неравенство

$$u_1^{SQ} - \beta x_2 > [(u^B / 2 - u^N / 2)^2 + u^N] - x_1. \quad (7)$$

Даже когда нет дисконтирования будущих издержек ( $\beta = 1$ ), неравенство может быть выполнено, если разница между  $u_1^{SQ}$  и ожидаемой полезностью после реформы (выражение в скобках) превысит разницу между  $x_2$  и  $x_1$ . Таким образом, если текущее положение дел не слишком плохо, достаточная доля неопределенности в послереформенной ситуации может привести к оптимальному затягиванию времени проведения реформ и при растущей вместе с ним плате за них. Но чтобы завтра все же появилась необходимость реформирования экономики, вместо еще более длительной задержки (b) должно превышать (c). Это означает при отсутствии дисконтирования

$$[(u^B / 2 - u^N / 2)^2 + u^N] - x_2 > u_2^{SQ}. \quad (8)$$

Для достижения совместимости этого неравенства с (7) достаточно, чтобы величина  $u_2^{SQ}$  была мала по сравнению с  $u_1^{SQ}$ . Таким образом, довольно быстрое ухудшение status quo приведет к тому, что принятие программы с неопределенными последствиями будет оптимально во втором периоде. Следовательно, перенесение момента принятия реформы оптимально, даже если известно, что позже реформа будет проводиться в менее благоприятных условиях.

Модель Р. Лабана и Ф. Штурзенегера зависит от двух главных моментов: достаточно высокого уровня неопределенности информации об экономике после стабилизации, необходимого для того, чтобы временное сохранение status quo было оптимальным; и довольно быстрого ухудшения status quo для того, чтобы реализация программы стала необходима. Аналогия: больной, чье состояние очевидно плохое и притом становится хуже, так что ему потребуются рискованная операция. Хотя его шансы выжить при операции уменьшаются по мере того, как он оттягивает лечение, понимая, что операция неизбежна, больной может предпочесть как можно дольше остаться в плохом, но привычном состоянии и не подвергаться риску.

Теперь ясно, что движущая сила в многопериодной модели – неопределенность – при ухудшающейся ситуации та же самая, что и в задаче 1, описывающей модель оптимальной остановки А. Орфанидеса [7]. Разница в том, что человек соизмеряет не выигрыш в результате реформ с затратами на нее, а пользу от реформы с пользой от отказа от нее. В модели А. Орфанидеса полезность status quo постоянна во времени и реформы происходят тогда, когда затраты на их проведение малы. В задаче 5, представляющей модель Р. Лабана, и Ф. Штурзенегера, напротив, ключевым моментом является ухудшение status quo. Несмотря на то что цена реформы поднимается со временем, полезность, связанная с текущим положением, падает быстрее. Таким образом, даже если реформа проводится при больших затратах по сравнению с выигрышем  $u^B$  (эти возможности не учитываются моделью А. Орфанидеса), лучше было бы сказать, что реформа осуществляется, когда итоговый выигрыш от нее высок относительно status quo. В этом смысле основной довод, почему социально выгодные реформы задерживаются, остался тем же самым.

## 7. ВЫВОДЫ

Подходы "война нервов" и "неизвестная выгода" необходимо рассматривать как дополняющие друг друга. Каждый из них рассматривает проблему рациональной задержки со своей позиции. Во-первых, как было показано ранее, в модели "войны нервов" человек, принимающий на себя все тяготы затрат на проведение реформы, знает, какую выгоду он от этого получит, а в модели Р. Фернандеса и Д. Родрика

ключевой является неопределенность в итоговом выигрыше от проведения программы реформ. (Эти подходы не являются взаимно исключающими, например, в модели "война нервов": одной группе неизвестен точный выигрыш от согласия на реформы, но известно, что этот выигрыш стохастически доминируется выгодой, полученной при условии проведения реформ за счет другой группы.) Это наблюдение раскрывает еще одно различие моделей. В условиях "войны нервов" реформа должна иметь черты общественного блага, так как движущей силой модели является желание игроков возложить затраты, связанные с покупкой общественного блага, на своего противника. В модели "неопределенный выигрыш" товар может быть частным, т.е. программа реформ может не содержать черт общественного товара, так как распределение затрат не является движущей силой этой модели.

Существует также различие в процессе принятия решения, в ходе которого определяется судьба реформы. В "войне нервов" важную роль играет условие консенсуса для принятия решения о распределении затрат на проведение реформ после того, как одна группа согласилась взять на себя непропорциональную часть этих расходов. Как отмечено в предыдущем разделе, эта идея может быть реализована различными способами принятия решения. В подходе "неизвестная выгода", реформы принимаются, если за них проголосовало большинство. Здесь также возможны разные методы принятия решения, с той разницей, что решение отдельного человека зависит от оценки его личной выгоды.

Тем не менее при окончательном анализе следует подчеркнуть сходство подходов. Обе модели претендуют на центральную роль гетерогенности интересов и порождаемый ею конфликт. Если бы этого конфликта не было, то не оказалось бы задержек или неудач в проведении реформ, увеличивающих благосостояние общества. Модели сильно зависят от неспособности групп действовать сообща (отсутствие возможности уравнивания затрат на проведение реформ для разных групп в "войне нервов", невозможность компенсационных трансфертов в модели "неизвестная выгода"). Эта характеристика моделей отражает основную мысль — существование конфликта, возникающего при распределении итоговой пользы или издержек реформирования, который приводит к провалу проведения реформ.

## П Р И Л О Ж Е Н И Е

**1. Решение задачи 2.** Пусть выбор игрока  $j$  характеризуется величиной  $c_j^*$  такой, что  $s_j^* = 1$ , если  $c_j < c_j^*$ . Игрок  $i$  выбирает значение  $s_i$ , максимизирующее его ожидаемую полезность, которую можно записать так

$$\begin{aligned} E u_i &= \int_{c_j=c}^{c_j^*} u_i(s_i, s_j^* = 1, c_i) dP(c) + \int_{c_j=c_j^*}^{\bar{c}} u_i(s_i, s_j^* = 0, c_i) dP(c) = \\ &= \int (1 - c_i s_i) dP(c) + \int (s_i - c_i s_i) dP(c) = z_j (1 - c_i s_i) + (1 - z_j)(s_i - c_i s_i). \end{aligned}$$

Следовательно,  $s_i = 0 \Rightarrow E u_i = z_j$ ,  $s_i = 1 \Rightarrow E u_i = 1 - c_i$ . Таким образом,  $s_i = 1$  тогда и только тогда, когда  $1 - c_i > z_j$ .

**2. Решение задачи 3.** Она решается движением от последнего (второго) периода к начальному. Пусть равновесная резервная цена в первом периоде равна  $c_1^*$ . Если она меньше  $c_1$ , то игрок покупает товар в первом периоде. Поэтому распределение цен во втором периоде при условии отсутствия покупок в первом дает  $P^2(c) = (c - c_1^*) / (2 - c_1^*)$ . Во втором периоде оптимальный выбор находится согласно решению задачи 1. Следовательно, резервная цена второго периода  $c_2^* = 2 / (3 - c_1^*)$ . Равновесную вероятность покупки игроком  $j$  можно выразить как функцию от  $c_1^*$ :  $z_{j2} = (1 - c_1^*) / (3 - c_1^*)$ .

В первом периоде ожидаемая полезность игрока  $i$ , если он не купит товар, составляет  $E u_i(s_i^* = 0) = z_{j1}(1 + \beta) + (1 - z_{j1})\beta \max(1 - c_i, z_{j2})$ .

Для тех, у кого  $c = c_1^*$ , справедливо  $1 - c_1 > (1 - c_1^*) / (3 - c_1^*)$ , так что максимум заменяется на  $1 - c_1$ . Ожидаемая полезность игрока  $i$ , если он не покупает товар, равна:  $E u_i(s_i^* = 1) = (1 + \beta)(1 - c_i)$ .

Приравняв эти два выражения и решив уравнение относительно  $c_1^*$ , получим  $c_1^* = (1 - z_{j1}) / (1 + \beta z_{j1})$ . Используя тот же метод, что и при выводе (2), для равновесного значения  $c_1$  имеем квадратное уравнение:  $\beta c_{12}^* + 3c_1^* - 2 = 0$ , так что  $c_1^* < 2/3$  при  $\beta > 0$ . Таблица рассчитана при подстановке различных значений  $\beta$  в выражения для  $c_1$  и  $c_2$ , далее может быть подсчитана вероятность того, что ни один из игроков не купит общественный товар.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Alesina A., Drazen A. Why are Stabilizations Delayed? // Amer. Econ. Rev. 1991. V. 81. P. 1170–1188.
2. Drazen A., Grilli V. The Benefit of Crises for Economic Reforms // Amer. Econ. Rev. 1993. V. 83. P. 598–607.
3. Fernandez R., Rodrik D. Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual Specific Uncertainty // Amer. Econ. Rev. V. 81. P. 1146–1155.
4. Laban R., Sturzenegger F. Distributional Conflicts, Financial Adaptation and Delayed Stabilization // Economics and Politics (в печати).
5. Laban R., Sturzenegger F. Fiscal Conservatism as a Response to the Debt Crisis // J. Develop. Economics (в печати).
6. Rodrik D. The Positive Economics of Policy Reform // Amer. Econ. Rev. 1993. V. 83. P. 365–361.
7. Orphanides A. The Timing of Stabilizations. 1993.
8. Fudenberg D., Tirole J. Game Theory. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

Поступила в редакцию  
3 II 1995

Перевод с английского Н. Турдыевой