

## КОМПЕНСАЦИОННЫЕ КОНТРАКТЫ И УСТОЙЧИВОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

**Александр Александрович Раквиашвили,**

кандидат экономических наук, доцент,  
экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова,  
г. Москва, Россия,  
e-mail: rakviashvili@gmail.com

*В статье раскрываются особенности компенсационных сделок, заключение которых теоретически способно ускорить проведение реформ, а также снизить противодействие им. Выделены четыре основных типа компенсаций, а также четыре этапа реализации компенсационных сделок. Представленная типология проиллюстрирована на примере конкретных реформ стран Южной Америки, Европы и бывших социалистических стран. Далее рассмотрены теоретические ограничения компенсационных контрактов. Всего выделено семь подобных ограничений, которые в той или иной степени связаны с изменением мотиваций участвующих в реформах групп влияния, а также со сложностью расчета выгод и издержек. В статье показано, что из-за отсутствия механизмов точного расчета экономических последствий реформ нельзя говорить и о возможности улучшения по критерию Калдора-Хикса. В то же время представленный обзор ряда реформ позволяет выделить подходы к выработке конкретных практических шагов, которые могли бы хотя бы частично сгладить сложности компенсационных контрактов. Наконец, рассмотрены этические проблемы, которые возникают при возмещении ущерба тем, кто проигрывает от планируемых реформ, и которые связаны, в частности, с необходимостью оставлять безнаказанным воровство и прочие преступления, совершенные в прошлом, и даже своеобразным образом вознаграждать их. Указанные проблемы хотя часто и опускаются в экономической литературе, но на практике играют наиболее значимую роль, и, как правило, именно они препятствуют заключению компенсационных контрактов. В целом же совокупность изложенных в статье идей и примеров подводит к ключевому выводу: компенсационные контракты, в отличие от того, что принято считать, не только не способствуют реформам, но, наоборот, тормозят их осуществление через частичное сохранение значимости старых групп влияния и политические компромиссы. Поэтому механизмы возмещения ущерба часто применяются как элемент политического торга лишь в случае небольших изменений, но не при радикальных и масштабных реформах.*

**Ключевые слова:** компенсационные сделки; реформы; экономическая политика

## COMPENSATION CONTRACTS AND THE SUSTAINABILITY OF ECONOMIC REFORMS

**Alexander A. Rakviashvili,**

Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor,  
Economic Faculty,  
Lomonosov Moscow State University,  
Moscow, Russia,  
e-mail: rakviashvili@gmail.com

*The article describes the features of the compensation contracts, which can accelerate reforming process and reduce resistance to them from losers. Four basic types of compensation, as well as four phase of the compensation transactions are described. The presented typology is illustrated by the examples from South America, Europe and the former socialist countries. Next, the theoretical limits of compensation contracts are described. There are identified seven such restrictions. They are connected with changes in the motivations of special interest groups, as well as the complexity of the calculation of costs and benefits. The article shows that there is no possibility for the Kaldor-Hicks improvement due to the lack of the mechanisms to precise calculation of the economic impact of reforms. But at the same time, there are some specific approaches to reforming, which can partially flatten the complexity of compensation contracts. Finally, we are considering the ethical issues that arise during the compensation, and which are associated with the need to leave unpunished crimes committed in the past. These problems are often ignored in the economic literature, but in fact ethical restrictions are the main barrier for successful reforms. In general, the main finding is that compensatory contracts, in contrast to what is commonly believed, do not accelerate reforms, but on the contrary, hinder their implementation through the political compromises and a partial preservation of the significance of the old advocacy group. That's why mechanisms for compensations are often used as an element of political bargaining only in the case of small changes, but not during the radical and ambitious reforms.*

**Keywords:** *compensation deals; reforms; economic policy*

**JEL classifications:** *P11, O29, H1, D02*

### 1. Введение

Большинство стран мира каждый год проводит реформы. Это могут быть локальные изменения законодательства или масштабные перестройки институциональной среды. Но только в редких случаях удается добиться успеха, т. е. осуществить преобразования, ценность которых в конечном счете будет признана политическими противниками реформаторов. Причем проблема существует даже в тех случаях, когда наблюдается общее улучшение экономических показателей или лишь прогресс на локальном уровне. Так, 1990-е, 2000-е, и можно смело говорить, 2010-е дают яркие примеры, как политические режимы рушатся под давлением недовольных граждан в период вполне высоких темпов экономического роста. Да, часть революций происходила на фоне серьезных экономических сложностей, в частности, в ряде бывших социалистических стран, но политические преобразования редко происходили под экономическими лозунгами, и ценностные суждения о «правильном мире» превалировали

над требованиями «дерегулирования» или «реформы бюджетно-налоговой системы». Иллюстрация этого – политические трансформации в Грузии и Украине.

Как известно, поводом для начала политического противостояния в Украине были не экономические сложности. В Украине хоть и не наблюдались высокие темпы развития, но ВВП на душу населения, по данным Всемирного банка, за 4 года, предшествовавших восстанию людей и кровавому противостоянию на Майдане, вырос с 2 840 до 3 760 долл., т.е. на 32%. Кроме того, в рейтинге Doing business за 2011–2012 гг. Украина отмечена как 3-я страна в мире по количеству проведенных преобразований, а в следующем отчете (за 2012–2013 гг.) она и вовсе была признана страной-реформатором номер один. Поэтому радикализация политических сил была следствием скорее мировоззренческих и ценностных расхождений людей, противостоянием процессу построения авторитаризма, но не ответом на какую-либо конкретную экономическую проблему, хотя, несомненно, они не могли не стать катализатором<sup>1</sup>.

Совсем иной пример дает нам Грузия, реформы в которой, проведенные после «Революции роз», такие как реформа полиции, фактически остаются уникальными и эталонными для многих других стран (Light, 2014). Более того, согласно данным Всемирного банка, за 2004–2012 гг. ВВП на душу населения (по ППС) Грузии вырос почти в два раза, с 3438,54 до 6822,69 долл. Причем львиная доля прироста благосостояния пришла на Тбилиси и Батуми (столица Аджарии). Последний стал своеобразной витриной и примером развития, превратившись из бедного даже по меркам Грузии города в один из самых посещаемых туристических мест на Черном море. На Аджарию пришла также большая часть более чем 5-кратного прироста туристов и значительная часть инвестиций. Но тем не менее, в 2012 г. партия М. Саакашвили с большим отрывом проигрывает выборы. Причем, согласно данным избирательной комиссии Грузии, наибольшее поражение было зафиксировано именно в Тбилиси и в Батуми. Там партия «Национальное движение» получила, соответственно, 27,15% и 29,88% голосов, тогда как оппозиционная партия «Грузинская мечта» – 68,27% и 65,3%. При этом перевес в пользу «Национального движения» был зафиксирован во многих удаленных регионах, развитие которых шло значительно медленней<sup>2</sup>.

Помимо политических неудач успешных реформаторов история знает множество примеров, когда правители, разорвавшие свои страны, оставались у власти десятилетия, а бедность не толкала людей на революции. К таким примерам можно отнести Китай времен Мао, Северную Корею, Кубу, Венесуэлу наших дней, СССР до Второй мировой войны и т.д.<sup>3</sup>

Наконец, на то, что устойчивость реформ связана не только с достигнутыми в результате преобразований темпами экономического роста, указывают редкие примеры заимствования успешных реформ. Хотя они иногда наблюдаются внутри федераций и конфедераций, чем более независимы политические системы стран, тем слабее успешные практики проникают одна в другую. Так, кантоны в Швейцарии быстро копируют эффективные нормы соседей; в рамках ЕС, т.е. в условиях большей независимости политиков, можно наблюдать некоторое общее снижение налогового бремени и заимствование ряда реформ<sup>4</sup>, но в мире множество примеров соседних стран с радикально

<sup>1</sup> Но следует отметить, что несмотря на очень медленные темпы реформ пришедшего после революции правительства и слабые экономические показатели, признаков надвигающейся революции нет. Наоборот, политическая ситуация в целом находится в рамках мирной, хоть и острой конкуренции, что лишний раз указывает на неэкономические факторы политических изменений, имевших место в Украине.

<sup>2</sup> Подробнее см. Georgian Election Data ([http://data.electionportal.ge/en/event\\_type/3/event/31](http://data.electionportal.ge/en/event_type/3/event/31)).

<sup>3</sup> В СССР уже после Второй мировой войны имели место случаи массовых восстаний, например, в Новочеркасске. Они поначалу жестоко подавлялись, но уже в конце 1980-х приняли масштабный характер и приблизили развал Советского Союза. Примечательно также, что восстание на площади Тяньаньмэнь произошло в период быстрого экономического роста, а не, например, в период правления Мао, сопровождавшийся масштабными репрессиями и крупнейшим в истории человечества голодом, унесшим десятки миллионы жизней.

<sup>4</sup> Так, Кирхгаснер и Поммерен (Kirchgassner & Pommerehne, 1996) провели эмпирическое исследование о налоговой конкуренции в Швейцарии и отметили, что изменение налогового законодательства в отдельных кантонах влияет

отличающимися институтами. И речь не только о Южной Корее и КНДР, а, например, о США и Канаде с их различиями в подходах к регулированию банковской деятельности. Так, банки в Канаде исторически показывали большую устойчивость, в частности, в силу отсутствия ограничений на развитие филиальной сети. Достаточно отметить, что в период Великой депрессии ни один банк в Канаде не обанкротился (Selgin & White, 1994, p. 1727; Murphy, 2009, p. 129). Однако подобное сравнительное преимущество десятилетиями не приводило к изменениям в законодательстве в США.

Множество подобных примеров иллюстрирует, что в ходе реформ важно не только то, что кажется эффективным отдельным экономистам и авторам реформ, но и то, как соответствующие институциональные преобразования воспринимаются группами влияния, вовлеченными в политический процесс. Ведь часто реформы превращаются в своеобразный политический торг между теми, кто проигрывает, и теми, кто выигрывает от вводимых правил. В экономической литературе подобный торг, если он принимает форму явного соглашения, принято называть компенсационными контрактами, т.е. прямыми или косвенными механизмами, через которые одни группы, выигрывающие от реформ, компенсируют другим группам возникающие в ходе трансформации потери (Foster & Rausser, 1994).

На практике такие соглашения встречаются часто. Так, в странах ОЭСР в 2003 г. только применительно к рыболовецкой отрасли на компенсационные схемы было потрачено 27% от всех трансфертов, направленных в отрасль (Cox, 2006, p. 6). Кроме того, компенсационные сделки имели место в Швеции, Нидерландах, Аргентине, Индонезии, Сенегале и ряде других стран (The World Bank Report, 2008; Martini, 2007; Davidson & Matusz, 2002). Но несмотря на это в академической среде до сих пор сохраняются разногласия относительно теоретической корректности идеи компенсационных сделок. И эта теоретическая неоднозначность сама по себе представляет проблему, ведь советы политикам на основе ложных идей приводят, и зачастую, к дискредитации важных и необходимых реформ. Поэтому целью данной статьи является определить, в какой мере компенсационные сделки способны оказать благотворное влияние на ход реформ и какие для этого должны быть выполнены условия.

Для достижения указанной цели в первую очередь рассмотрим основные результаты уже проведенных исследований.

## 2. Теоретические особенности компенсационных сделок

Компенсационные сделки делятся на несколько видов в зависимости от того, как оценивается ущерб и каковы способы его компенсации. С одной стороны, это может быть материальная компенсация, когда, например, речь идет о налоговой реформе и сравниваются снижение доходов бюджета и прирост благосостояния налогоплательщиков (или наоборот). С другой стороны, выделяются сделки, учитывающие «издержки деморализации», т.е. эмоциональные потери и потери, связанные с изменением стимулов (Trebilock, 2014).

Можно выделить несколько вариантов компенсаций, позволяющих правительству поддерживать коалиции в пользу реформ (James & Brooks, 1998):

- **Исключение из реформ** (т.е. когда отдельную группу реформы обходят стороной). Так, в Чили в период правления Пиночета была преобразована пенсионная система, но новые правила не коснулись военных.
- **Прямая компенсация.** В Уругвае после пяти неудачных попыток проведения пенсионной реформы правительство внедрило план, предусматривающий прямые выплаты участникам пенсионных схем со средним доходом, стимулируя их таким образом выбрать одну из двух возможных схем.

---

на политику в соседних регионах. Но конвергенция в масштабах стран происходит очень медленно и не позволяет говорить о какой-либо значимой связи, при этом Питлик (Pitlik, 2007) несколько позже обратил внимание, что в рамках развитых стран некоторое заимствование наблюдается, хотя преимущественно это происходит в странах ЕС.

- **Косвенная компенсация**, когда потери от одних реформ могут компенсироваться изменениями правил в других областях. Так, в Мексике правительство пошло на налоговые послабления, чтобы компенсировать рабочим падающие доходы из-за роста отчислений в пенсионную систему.
- **Политическая компенсация**, т.е. политический торг между партиями для получения поддержки реформ<sup>5</sup>.

В идеале, компенсационные сделки должны обеспечивать Парето-улучшение. Именно на это указывают, в частности, Бисли и Коат, рассматривающие возможности определения и выплаты компенсаций в зависимости от величины и однородности групп влияния, задетых процессом реформ (Besley & Coate, 1998). В то же время, В.Л. Тамбовцев указывает, что при принятии решений большинством голосов Парето-улучшение возможно лишь «в том случае, если в состав решения входит компонент, нацеленный на *компенсацию потерь* тем, кого не устраивает «базовое» решение. Для этого само решение должно... соответствовать критерию Калдора-Хикса... т.е. совокупная выгода от изменения должна *превышать* потери от него, приходящиеся на некоторых членов группы» (Тамбовцев, 2014, с. 135). Эту же идею, но в несколько видоизмененном виде высказывает А.Е. Шашитко, с точки зрения которого необходим учет издержек реализации институциональных альтернатив, т.е. расширение требований к условиям реформ на соответствие критерию Калдора-Хикса-Зербе (Шашитко, 2008, с. 136). Предложенный Р. Зербе, этот критерий предполагает учет таких факторов, как трансакционные издержки, а также этические ограничения, которые могут сделать реформы нежизнеспособными (Zerbe, 2001).

Каковы же условия начала успешных реформ и реализации компенсирующих сделок?

Как отмечал Олсон, издержки координации в малых группах ниже, поэтому «относительно малая группа или отрасль может добиться налоговых или тарифных скидок за счет миллионов потребителей или налогоплательщиков и вопреки правилу большинства. Таково отличие привилегированных и промежуточных групп от больших латентных» (Олсон, 1995, с. 135). Иначе говоря, если в стране, где доминирует «лобби шахтеров», наблюдается дефицит государственного бюджета, чрезмерный с точки зрения избирателей, то перед очередными выборами вероятнее принятие повышенных социальных обязательств по отношению к горнякам, а не дополнительное налогообложение горнодобывающих предприятий<sup>6</sup>. Классический пример подобного развития событий – лоббирование собственных интересов со стороны ветеранов армии США после Первой мировой войны, т.е. расширение расходов правительства в период, когда эти расходы должны были быть сокращены. Как писал Р. Холкомб, достигнутый в итоге лоббистами успех стал прецедентом для всех других групп влияния, что обусловило резкий рост государственных расходов в США, продолжавшийся почти весь XX в. (Holcombe, 1999).

В то же время, с точки зрения Г. Беккера, у налогоплательщиков появляется больше стимулов поменять status quo по сравнению с получателями субсидий, если налогообложение и субсидии приводят к значительным потерям мертвого груза (Becker, 1983). То есть при росте потерь от фискальной политики растет давление со стороны налогоплательщиков, тогда как при низких потерях у получателей субсидий появляется больший потенциал воздействия на правительство. При этом компенсации

<sup>5</sup> Торговля голосами по-разному воспринимается экономистами, но, как отмечает Дж.М. Бессет, логроллинг может быть важным составляющим делиберативного процесса, т.е. процесса согласования различных интересов (Бессет, 2011, с. 87).

<sup>6</sup> Еще одно проявление активности малых, но сплоченных групп влияния – возможность поменяться ролями, когда формально регулируемая отрасль под видом регулирования получает защиту со стороны государства. В частности, так называемые естественные монополии в России сохраняют свое монопольное положение, а также проводят активную экспансию в разные сектора экономики. Иначе говоря, вместо ограничения их монопольного положения и даже ликвидации государство создает барьеры входа в отрасль и косвенно (а иногда и прямо) субсидирует монополии. Похожие явления наблюдаются не только в России. См., например: Stigler & Friedland, 1962.

проигрывающей стороне зависят от располагаемой ею власти, и размер компенсации, вероятней всего, будет сокращаться по мере того, как власть противников преобразований начнет ослабевать.

Учитывая это, для достижения успеха компенсационные схемы должны удовлетворять нескольким условиям: 1) предварительное выявление групп бенефициаров реформ и индивидов, несущих потери; 2) определение конкретных выгод и издержек для каждой из выявленных групп (минимум «на качественном уровне, с точностью до знака влияния»); 3) оценка потенциала влияния, включающая в себя наличие ресурсов, их специфичность и отделимость от группы; 4) определение субъекта компенсации, характера выплат (прямой/косвенный) и способа компенсации (Коалиции для будущего, 2007, с. 87–102).

При этом важно заключать компенсационные сделки одновременно с началом реформ, что повысит доверие между участвующими в переговорах сторонами (Gérard, 2002). В случае же наличия непреодолимых сложностей можно проводить частичные реформы или ожидать ухудшения ситуации, чтобы сделать реформы более привлекательными. Также необходимы и институты, обеспечивающие достаточный уровень доверия, в том числе ради уверенности проигрывающих от реформ групп населения, что те получают компенсацию в будущем. Кроме того, сами сделки могут заключаться не со всеми группами влияния, а, как предложили Фостер и Рауссер (Foster & Rausser, 1994), лишь с некоторыми из них, нарушая единство противников реформ и повышая издержки координации.

И если все требуемые условия выполнены, с точки зрения сторонников компенсационных контрактов, реформы будут доведены до конца, а вероятность контрреформации окажется несущественной.

Однако несмотря на позитивную оценку, отраженную в вышеописанных работах, и в целом интуитивную притягательность, идея компенсационных сделок содержит в себе ряд серьезных теоретических ограничений, указывающих также и на возможные сложности при попытке их практической реализации.

### 3. Теоретические ограничения компенсационных сделок

С теоретической точки зрения существует по крайней мере семь ограничений, из-за которых добиться Парето-улучшения не представляется возможным.

Во-первых, обещание компенсации может быть невыполнимо, если задеты большие и смежные группы населения, а размер выгод и потерь относительно мал. В таких условиях сложно выделить победителей и проигравших, т.е. актуальные стороны сделки. Дополнительным ограничением является также и асимметрия информации между избирателями и правительством, которая исключает возможность обладания реформатором знаний о разбросе выгод и потерь индивидов, возникающих вследствие реформ (Sanjay & Mukand, 2003).

Во-вторых, до начала реформ люди, как правило, не знают, какая часть дохода им достанется. Следовательно, корректный расчет выгод и издержек возможен только *ex post*, но не *ex ante*. В этой связи Фернандез и Родрик подчеркивают, что избиратели, зачастую не зная, как повлияют на них реформы, могут голосовать против, даже если известно, что после изменений большинство граждан окажется в выигрыше (Fernandez & Rodrik, 1991). А раз избиратели голосуют, не основываясь на расчете выгод и издержек, материальные стимулы не всегда способны обеспечить необходимую политическую поддержку и на первый план выходят ценностные суждения людей (Paetzl, Sausgruber & Traub, 2014)<sup>7</sup>.

В-третьих, изменяются мотивы тех, кто становится получателем выгод, и усиливаются стимулы к оппортунистическому поведению, в том числе в виде целенаправленного гипертрофирования суждений о возможных потерях ради получения большей

<sup>7</sup> Кстати говоря, подобная неинформированность избирателей относительно экономической эффективности выбираемой политики способствует росту перераспределительной активности со стороны правительства, дополнительно снижающей общую эффективность экономики (Coate & Morris, 1995). Что в свою очередь может быть использовано политиками для расширения собственной власти (Acemoglu & Robinson, 2001).

компенсации. Существуют также и стимулы к постконтрактному оппортунизму, когда уже после выплаты компенсации их получатели голосуют против реформ (Sanjay & Mukand, 2003).

В-четвертых, простого обещания недостаточно, чтобы убедить «проигрывающих» поддержать реформы. Об этом, кстати, писал и Беккер, задавая вопрос, не будет ли компенсация отменена, когда влиятельные сегодня группы, препятствующие реформам, постепенно лишатся своей власти? И согласятся ли эти группы на реформы, зная, что в будущем не смогут оказывать влияние на реформаторов? (Becker, 1983; Мое, 2005; Laffont & Qian, 1999; Acemoglu & Robinson, 2000; Acemoglu, 2003).

В-пятых, риски возникают, и если например, договоренность не достигается быстро, так как затягивание с вводом новых правил и норм упрощает процесс координации противников реформ (Tompson & Price, 2009).

В-шестых, если в бюджете правительства нет достаточных ресурсов, что с учетом склонности политиков к дефицитному финансированию государственных расходов проблема распространенная и актуальная, компенсационные схемы могут оказаться бесполезными (Poplawski & Beetsma, 2008; Beetsma & Debrun, 2004; Laffont & Qian, 1999). Причем, значение этой проблемы экономисты часто преуменьшают. Исследователи игнорируют то обстоятельство, что группы, проигрывающие от реформ, требуют компенсацию за все будущие упущенные доходы. В таком случае, если потенциальные выгоды от реформ значимы, это может оказаться неподъемной ношей для бюджета. То есть полноценная компенсация невозможна, если речь идет о серьезных и значимых реформах. Более того, следует иметь в виду, что подобная огромная компенсация неизбежно приведет к негативным социальным последствиям. А если же реформы носят незначительный характер, то они легко обойдутся и без компенсационных сделок.

Наконец, в-седьмых, самый большой недостаток идеи компенсационных сделок связан с проблемой учета косвенных последствий реформ. Так, каждый экономист знает, что при оценке любых действий следует учитывать альтернативные издержки, т.е. наиболее ценную из отвергнутых альтернатив. Но «ценность, придаваемая отвергнутому варианту... существует в сознании делающего выбор индивида и нигде более (и вследствие этого) альтернативные издержки должны быть субъективными» (Бьюкенен, 2004, с. 638). Иными словами, они не могут быть объективизированы и измерены внешним наблюдателем, тем более что они «существуют только в моменте выбора и мгновенно исчезают после него» (Там же, с. 638). Например, для оценки эффективности взимания налога следует знать, куда были бы направлены изъятые деньги, если бы налога не существовало<sup>8</sup>. Но для этого экономисту (или политику) требуется знать предпочтения налогоплательщиков, что невозможно<sup>9</sup>. Следовательно, нет никакой возможности определить, каковы были издержки государственного вмешательства в экономику и именно поэтому государственные программы никогда не обосновываются через сравнение выгод и издержек<sup>10</sup>. И, точно так же, нет какой-либо возможности определить релевантные для реализации компенсационных сделок условия, описанные выше. Например, уже упомянутые компенсации рыболовецкой отрасли в ЕС не затрагивают вопрос об упущенной выгоде тех отраслей, которые профинансировали трансферты рыбакам через налоговую систему.

<sup>8</sup> Об абсурдности подобных контрфактических утверждений и прочих философских проблемах, в том числе применительно к экономической теории см.: Макклоски, 2004, с. 186–192).

<sup>9</sup> Их может знать только сам действующий индивид, и то вполне можно представить ситуацию, когда в момент выбора человек не знает точно, как бы он поступил, не сделай то, что делает в данный момент. Верить же, что подобное знание, да еще и применительно к миллионам людей, может быть доступным регулятором, по крайней мере, странно.

<sup>10</sup> В лучшем случае, речь идет о подсчете явных издержек, например, расходов на администрирование, и «экспертных оценок» прочих последствий.

Таким образом, строго следуя теоретическим ограничениям, обеспечить заключение компенсационных сделок, отвечающим целям и возможностям групп влияния, невозможно. Но означает ли это, что невозможен так называемый вариант «второй лучший», т.е. вариант компенсационных сделок, не удовлетворяющий всем исходным условиям, обеспечивающим Парето-улучшение, но тем не менее позволяющий ускорить ход реформ?

#### 4. Возможные условия реализации компенсационных сделок

Практическая сторона компенсационных сделок может иметь смысл, если ослабить одно из наиболее известных и важных предпосылок экономических исследований – несравнимость предпочтений индивидов.

Еще У. Джевонс писал, что «сознание одного человека непостижимо, и никакой общий знаменатель чувств невозможен» (цит. по: Сен, 2005, с. 258)<sup>11</sup>. Но в то же время несравнимость предпочтений накладывает жесткие ограничения на исследователя: именно из-за того, что мы а) не знаем, каковы предпочтения людей; и б) не можем сравнивать те предпочтения, которые выявлены индивидами при совершении выбора, альтернативные издержки не поддаются расчету, а следовательно, невозможно обосновать эффективность какой бы то ни было государственной экономической политики.

Осознавая это, экономисты, сторонники разных форм государственного интервенционизма, уже давно предлагают механизмы обхода проблемы несравнимости предпочтений (Харсаньи, 2004; Сен, 1970), и, пожалуй, наиболее удачная попытка сделать это принадлежит А. Сену. Его идея фактически сводится к определению порядка, а не точного значения. Он пишет, что, несмотря на то, что Нерон получил определенное удовлетворение от сожжения Рима, не так уж и сложно предположить, как изменилось в результате пожара общее благосостояние римлян, включая самого Нерона (Сен, 1970, р. 393)<sup>12</sup>. Точно так же идея компенсационных сделок может получить реализацию, если исходить из решения наиболее очевидных, лежащих на поверхности проблем, ведя соответственно переговоры лишь с теми, кто непосредственно проигрывает от реформ, например, теряя значимые источники доходов<sup>13</sup>.

В таком случае, относительно менее строгие стандарты обоснования позволяют выработать механизмы обеспечения достаточной эффективности компенсационных контрактов.

Так, повышение доверия среди рыночных агентов, получающих выгоды и несущих издержки от реформ, возможно через проведение комплементарных реформ, так как последние сложнее отменить, нежели прямые выплаты (Lora & Olivera, 2004). Кроме того, возможна разработка институциональных гарантий защиты интересов тех, кто проигрывает, и усиления обязательств бенефициаров экономических трансформаций. Технически, это могут быть налоговые стимулы, изменению которых будут препятствовать конституционно закрепленные нормы. Решением же проблем, связанных с бюджетным дефицитом, может быть долговое финансирование части государственных расходов на время реформ, что позволяет брать на себя большие текущие обязательства при условии их снижения в будущем. Например, отмена государственной системы пенсионного обеспечения, которая так или иначе происходит во всех развитых странах (через повышение пенсионного возраста), может сопровождаться непропорционально резким снижением налогообложения для тех, у кого появится необходимость осуществления дополнительных сбережений. Возникший же вследствие этого государственный долг сократится по мере роста экономической активности (из-за снижения общего налогового бремени). Однако, естественно, соответствующие меры

<sup>11</sup> См. также Robbins, 1938.

<sup>12</sup> См. также Морев, 2010.

<sup>13</sup> Хотя, даже если договоренности будут достигнуты, никто не защитит от скрытых для взгляда реформатора последствий, которые вполне могут сыграть решающую роль в политическом процессе.



не дадут никакой гарантии, что реформы пройдут быстро и будут доведены до конца. В частности, реформе пенсионной системы могут противостоять верования людей, согласно которым «государство обязано обеспечить пенсионные выплаты», даже если эти верования расходятся с экономической действительностью. Тем не менее, если требования к компенсационным сделкам смягчены, т.е. требуется лишь компенсация наиболее очевидных материальных потерь или, по крайней мере, потерь, имеющих материальное выражение, а не всех возможных издержек реформирования, то они приобретают определенный практический смысл и могут тем самым быть востребованы при разработке экономической политики в период реформ.

Вместе с тем Р. Зербе справедливо отмечал, что важны не только чисто экономические, но и этические вопросы, связанные с изменениями в институциональной среде, а при ближайшем рассмотрении этические основы компенсационных сделок представляются более чем сомнительными.

### 5. Этические ограничения компенсационных сделок

Как писал Хайек, «целью вмешательства (государства) всегда является достижение конкретного результата, отличающегося от того, какой получился бы, если бы (рыночному) механизму предоставили идти своим ходом... Таким образом, вмешательство – всегда акт несправедливости, подвергающий кого-то принуждению (обычно в интересах третьей стороны) в ситуации, в которой другой не подвергся бы такому принуждению и ради решения чьих-то задач» (Хайек, 2006, с. 295). Иначе говоря, то, что бюрократы и получатели субсидий и трансфертов прикрываются красивыми лозунгами, не отменяет того очевидного факта, что по сути своей государственная активность есть определенная разновидность грабежа, пусть и не такого явного, как в случае обычных преступников. Не зря, рассуждая о природе государства, сторонники нового институционализма вслед за МакГиром и Олсоном оперируют аналогией со «стационарным бандитом» (McGuire & Olson, 1996), а Ч. Тили описывает государство как «относительно централизованную, дифференцированную организацию чиновников, с большим или меньшим успехом контролирующую основные институты насилия в рамках сообщества людей, проживающих на большой, единой территории» (Tilly, 1985, p. 170).

Однако даже если существование государства неизбежно и, в отличие от бандитов, политики обладают легитимностью<sup>14</sup>, это не смягчает этическую сомнительность идеи, что те, кто в большей мере преуспели в грабеже и нанесли больше всего вреда обществу, должны получить компенсацию, когда используемые ими механизмы изъятия денег ликвидируются.

Было бы мало толку от полиции, если бы, вместо тюрьмы, она обещала мафии компенсации за упущенную выгоду при добровольном воздержании от грабежа. Точно так же мало пользы от реформаторов, которые думают не о выстраивании более свободной институциональной среды, а о смягчении дискомфорта своих предшественников, забравших ресурсы у налогоплательщиков. Не случайно, что даже в целом мирная передача власти в Чили в конечном счете завершилась преследованием А. Пиночета, а большинство авторитарных лидеров, вынужденно или добровольно сдавших власть, не просто не получили компенсаций, но были казнены либо сбежали из страны. И хотя на низовом уровне компенсационные контракты встречаются, наи-

<sup>14</sup> Арендт отмечает, что «никогда не существовало правительство, которое бы опиралось исключительно на средства насилия... Даже самое деспотическое господство, о каком нам известно, – господство рабовладельца над рабами, всегда превосходящими его численностью, – было основано не на превосходстве средств принуждения как таковых, но на превосходстве в организации власти, т.е. на организованной солидарности рабовладельцев» (Арендт, 2014, с. 59–60). Как указывал Фуко, «управление людьми – вне зависимости от того, собраны ли они в небольшие или в крупные группы, идет ли речь о власти мужчин над женщинами, взрослых над детьми, одного класса над другим или бюрократии над населением, – предполагает определенную форму рациональности, а отнюдь не физическое насилие» (цит. по: Аласания, 2010, с. 83).

более успешные реформы, например, экономические реформы в Польше (так называемый план Бальцеровича) или уже отмеченные выше реформы полиции в Грузии, – это реформы, проведенные без компенсаций и целенаправленно игнорировавшие интересы старых элит и групп влияния.

Поэтому эффективные реформы, реформы, которые входят в историю, это не истории торгового грабительства и не поиск возможностей компромисса типа «и овцы целы, и волки сыты». Самые известные реформы – это истории радикального и бескомпромиссного разрушения источников грабежа, в том числе чрезмерных полномочий и искусственных ограничений, закрепляемых силой принуждения. И вопрос лишь в том, готовы ли люди к борьбе с грабителями или нет, и достаточно ли они образованы, чтобы видеть грабеж за тем, что обычно политики называют «стратегические отрасли», «промышленная политика», «защита отечественного производителя», «естественная монополия» и т.д. Именно это определяет успех, а не то, каковы механизмы дистрибуции доходов.

А то, что некоторые реформы отыгрываются назад – не признак их ошибочности, а лишь элемент естественного процесса развития властных отношений и предпочтений индивидов. Ведь даже такие выдающиеся достижения сплава человеческого интеллекта и безграничного стремления к свободе, как Великая хартия вольностей или Конституция США, со временем обрастали ограничениями и искажениями, снова даровавшими политикам власть, которую когда-то они потеряли благодаря решимости людей отстаивать собственные права и защищать свою свободу.

### 6. Заключение

Таким образом, хотя компенсационные сделки, если строго следовать теории, невозможны, как элемент политического торгового обмена они встречаются часто, а при ослаблении исходных условий они способны получить и определенное теоретическое обоснование. Но этическая сторона компенсационных сделок более чем сомнительна и в большинстве случаев представляется маловероятным, что компенсация проигрывающим от реформ группам влияния может улучшить общее экономическое состояние или ускорить реформирование. Более вероятно, что помимо дополнительной нагрузки на бюджет и затягивания процесса реформирования соответствующие выплаты лишь создадут социальное напряжение. Вместе с тем, в отдельных случаях этические сложности, вызванные компенсационными схемами, могут быть сглажены, если реформы задевают социально незащищенные группы. Например, это может касаться уже упомянутой пенсионной реформы, когда неизбежная отмена пенсионной системы может сопровождаться временной компенсацией тем, кто в будущем не получит пенсий. В таком случае представление людей о том, что «слабым следует помогать», даже если это сопровождается принуждением, может создать относительно благоприятные условия для обеспечения условия Калдора-Хикса-Зербе.

### Литература

Аласания, К. Ю. 2010. *Теоретические и методологические основания анализа политической власти во французском постмодернизме (вторая половина XX – начало XXI века)*. М.: Современные тетради.

Арендт, Х. 2014. *О насилии*. М.: Новое издательство.

Бессетт, Дж. М. 2011. *Тихий голос разума. Делиберативная демократия и американская система государственной власти*. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН).

Бьюкенен, Дж. 2004. Альтернативные издержки / В: Итуэлл, Дж., Милгейт, М., Ньюмен, П. (ред.) *Экономическая теория*. М.: ИНФРА-М.

*Коалиции для будущего. Стратегии развития России*. 2007. Коллектив экономистов «СИГМА». М.: Издательство «Промышленник России».

Маккроски, Д. Н. 2004. Контрфактические утверждения / В: Итуэлл, Дж., Милгейт, М., Ньюмен, П. (ред.) *Экономическая теория*. М.: ИНФРА-М.

Морев, Д. 2010. Амартия Сен и ограниченность утилитаризма // *Экономические науки*, № 8(69), с. 37–41.

Олсон, М. 1995. *Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп*. М.: Фонд Экономической Инициативы.

Сен, А. 2005. Возможность общественного выбора // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*: в 5 т. М.: Мысль, т. V, кн. 2.

Тамбовцев, В. Л. 2014. *Экономическая теория неформальных институтов*. М.: РГ-Пресс.

Хайек, Ф. 2006. *Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики*. М.: ИРИСЭН.

Харсаньи, Дж. 2004. Межличностные сравнения полезности / В: Итуэлл, Дж., Милгейт, М., Ньюмен, П. (ред.) *Экономическая теория*. М.: ИНФРА-М.

Шаститко, А. Е. 2008. Мировой финансовый кризис – возможность для ремонта институтов? // *Вопросы экономики*, № 12, с. 133–138.

Acemoglu, D. 2003. Why not a political Coase theorem? Social conflict, commitment, and politics // *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, 620–652.

Acemoglu, D., and Robinson, J. A. 2001. Inefficient redistribution // *American Political Science Review*, 95(3), 649–661.

Acemoglu, D., and Robinson J.A. 2000. Political Losers as a Barrier to Economic Development // *The American Economic Review*, vol. 90, no. 2, *Papers and Proceedings of the One Hundred Twelfth Annual Meeting of the American Economic Association*, 126–130.

Becker, G. 1983. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence // *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, no. 3, 371–400.

Beetsma, R., and Debrun, X. 2004. Reconciling Stability and Growth: Smart Pacts and Structural Reforms // *IMF Staff Papers*, 51, 431–456.

Besley, T., and Coate, S. 1998. Sources of Inefficiency in a Representative Democracy: A Dynamic Analysis // *American Economic Review*, vol. 88, no. 1, 139–156.

Coate, S., and Morris, S. 1995. On the form of transfers to special interests // *Journal of Political Economy*, 103(6), 1210–1235.

Cox, A. 2006. The Political Economy of Fisheries Policy Reform: A Review of Key Issues / In: *Proceedings of the Thirteenth Biennial Conference of the International Institute of Fisheries Economics & Trade, July 11–14, 2006, Portsmouth, UK: Rebuilding Fisheries in an Uncertain Environment*. USA: International Institute of Fisheries Economics & Trade, Corvallis, Oregon.

Davidson, C., and Matusz, S. J. 2002. Trade liberalization and compensation // *Working paper, Michigan State University. Sebastián Etchemendy Constructing Reform Coalitions: The Politics of Compensations in Argentina's Economic Liberalization Latin American Politics and Society*, vol. 43, no. 3, Autumn, 2001, 1–35.

Fernandez, R., and Rodrik, D. 1991. Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty // *American Economic Review*, vol. 81, 1146–1155.

Foster, W., and Rausser, G. C. 1994. Price-Distorting Compensation Serving the Consumer and Taxpayer Interest // *Public Choice*, vol. 80, 173–189.

Gérard, R. 2002. The Political Economy of Transition // *Journal of economic perspectives*, vol. 16, no. 1, 29–50.

Holcombe, R. G. 1999. Veterans Interests and the Transition to Government Growth: 1870–1915 // *Public Choice*, vol. 99, no. 3/4, 311–326.

James, E., and Brooks, S. 1998. The Political Economy of Structural Pension Reform (<https://ssrn.com/abstract=287393>).

Kirchgassner, G., and Pommerehne, W. W. 1996. Tax harmonization and tax competition in the European Union: Lessons from Switzerland // *Journal of Public Economics*, vol. 60, 351–371.

Laffont, J.-J., and Qian, Y. 1999. The dynamics of reform and development in China: A political economy perspective // *European Economic Review*, vol. 43, 1105–1114.

Light, M. 2014. Police reforms in the Republic of Georgia: the convergence of domestic and foreign policy in an anti-corruption drive // *Policing and Society: An International Journal of Research and Policy*, vol. 24, no. 3, 318–345.

Lora, E., and Olivera, M. 2004. What Makes Reforms Likely: Political Economy Determinants of Reforms in Latin America // *Journal of Applied Economics*, vol. VII, no. I, 99–135.

Martini, R. 2007. The Role of Compensation in Policy Reform // *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, no. 5, OECD Publishing.

McGuire, M. C., and Olson, M. 1996. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force // *Journal of Economic Literature*, March, vol. 34, 38–73.

Moe, T. M. 2005. Power and Political Institutions // *Perspectives on Politics*, issue 2, 215–233.

Murphy, R. 2009. *The Politically Incorrect Guide to the Great Depression and the New Deal*. Washington, DC: Regnery Publishing, Inc.

Paetzl, F., Sausgruber, R., and Traub, S. 2014. Social preferences and voting on reform: An experimental study // *European Economic Review*, vol. 70, 36–55.

Pitlik, H. 2007. A Race to Liberalization? Diffusion of Economic Policy Reform among OECD-Economies // *Public Choice*, vol. 132, no. 1/2, 159–178.

Poplawski, R. M., and Beetsma, R. 2008. The political economy of structural reforms under a deficit restriction // *Journal of Macroeconomics*, vol. 30, 179–198.

Robbins, L. 1938. Interpersonal Comparisons of Utility. A Comment // *The Economic Journal*, vol. 48(192), 635–641.

Sanjay, J., and Mukand, S. 2003. Economic Policy Reform under Political Constraints: Labor Reallocation and Compensatory Redistribution (<http://www.econ.yale.edu/conference/neudc03/papers/8e-jain.pdf>).

Selgin, G. A., and White, L. H. 1994. How Would the Invisible Hand Handle Money? // *Journal of Economic Literature*, vol. 32, no. 4, 1718–1749.

Sen, A. 1970. Interpersonal Aggregation and Partial Comparability // *Econometrica*, vol. 38, issue 3, 393–409.

Stigler, G., and Friedland, C. 1962. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity // *Journal of Law and Economics*, vol. 5, 1–16.

The World Bank. 2008. *The Political Economy of Policy Reform: Issues and Implications for Policy Dialogue and Development Operations*, Report No. 44288-GLB ([http://siteresources.worldbank.org/EXTSOCIALDEV/Resources/Political\\_Economy\\_of\\_Policy\\_Reform.pdf](http://siteresources.worldbank.org/EXTSOCIALDEV/Resources/Political_Economy_of_Policy_Reform.pdf)).

Tilly, C. 1985. War Making and State Making as organized Crime / In: Evans, P., Rueschmeyer, D., and Skocpol T. (eds.) *Bringing the State Back*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tompson, W., and Price, R. 2009. *The Political Economy of Reform. Lessons from Pensions, Product Markets and Labour Markets in Ten OECD Countries* (<http://www.oecd.org/site/sgemrh/46190166.pdf>).

Trebilcock, M. 2014. *Dealing with Losers: The Political Economy of Policy Transitions* (<http://law.stanford.edu/wp-content/uploads/sites/default/files/event/441631/media/slspublic/Dealing%20with%20Losers%20The%20Political%20Economy%20of%20Policy%20Transitions.pdf>).

Zerbe, R. O. 2001. *Economic efficiency in Law and Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

### References

Alasania, K. U. 2010. *Theoretical and methodological foundations for the analysis of political power in the French postmodernism (the second half of XX – beginning of XXI century)*. Moscow: Sovremennye tetrad Publ. (In Russian.)

Arendt, Kh. 2014. On the violence. Moscow: Novoe izdatelstvo Publ. (In Russian.)

- Bessette, J. 2011. *The mild voice of reason. Deliberative democracy and American national government*. Moscow: ROSSPEN Publ. (In Russian.)
- Buchanan, J. 2004. Opportunity cost / In: Eatwell, J., Milgate, M., and Newman, P. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)
- Coalitions for the future. Strategies for Russia's development*. 2007. Collective of economists «SIGMA». Moscow: Promyshlennik Rossi Publ. (In Russian.)
- McCloskey, D. N. 2004. Counterfactuals / In: Eatwell, J., Milgate, M., and Newman, P. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)
- Morev, D. 2010. Amartya Sen and the restrictions of utilitarianism. *Ekonomicheskie nauki*, no. 8(69), 37–41. (In Russian.)
- Olson, M. 1995. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Moscow: Fond ekonomicheskoy initsiativy Publ. (In Russian.)
- Sen, A. 2005. The possibility of social choice. *World Economic Thought. Through the Prism of the Ages*, in 5 vols., vol. 5, book 2. Moscow: Mysl Publ. (In Russian.)
- Tambovtsev, V. L. 2014. *Economic theory of informal institutions*. Moscow: RG-Press. (In Russian.)
- Hayek, F. 2006. *Law, Legislation and Liberty*. Moscow: IRISEN Publ. (In Russian.)
- Harsanyi, J. 2004. Interpersonal comparisons of well-Being / In: Eatwell, J., Milgate, M., and Newman, P. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Moscow: INFRA-M Publ. (In Russian.)
- Shastitko, A. 2008. World financial crisis – opportunity for the repair of institutions? *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, 133–138. (In Russian.)
- Acemoglu, D. 2003. Why not a political Coase theorem? Social conflict, commitment, and politics. *Journal of Comparative Economics*, vol. 31, 620–652.
- Acemoglu, D., and Robinson, J. A. 2001. Inefficient redistribution. *American Political Science Review*, 95(3), 649–661.
- Acemoglu, D., and Robinson J.A. 2000. Political Losers as a Barrier to Economic Development. *The American Economic Review*, vol. 90, no. 2, *Papers and Proceedings of the One Hundred Twelfth Annual Meeting of the American Economic Association, May*, 126–130.
- Becker, G. 1983. A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, no. 3, 371–400.
- Beetsma, R., and Debrun, X. 2004. Reconciling Stability and Growth: Smart Pacts and Structural Reforms. *IMF Staff Papers*, 51, 431–456.
- Besley, T., and Coate, S. 1998. Sources of Inefficiency in a Representative Democracy: A Dynamic Analysis. *American Economic Review*, vol. 88, no. 1, 139–156.
- Coate, S., and Morris, S. 1995. On the form of transfers to special interests. *Journal of Political Economy*, 103(6), 1210–1235.
- Cox, A. 2006. The Political Economy of Fisheries Policy Reform: A Review of Key Issues / In: *Proceedings of the Thirteenth Biennial Conference of the International Institute of Fisheries Economics & Trade, July 11–14, 2006, Portsmouth, UK: Rebuilding Fisheries in an Uncertain Environment*. USA: International Institute of Fisheries Economics & Trade, Corvallis, Oregon.
- Davidson, C., and Matusz, S. J. 2002. Trade liberalization and compensation. *Working paper, Michigan State University. Sebastián Etchemendy Constructing Reform Coalitions: The Politics of Compensations in Argentina's Economic Liberalization Latin American Politics and Society*, vol. 43, no. 3, Autumn, 2001, 1–35.
- Fernandez, R., and Rodrik, D. 1991. Resistance to Reform: Status Quo Bias in the Presence of Individual-Specific Uncertainty. *American Economic Review*, vol. 81, 1146–1155.
- Foster, W., and Rausser, G. C. 1994. Price-Distorting Compensation Serving the Consumer and Taxpayer Interest. *Public Choice*, vol. 80, 173–189.
- Gérard, R. 2002. The Political Economy of Transition. *Journal of economic perspectives*, vol. 16, no. 1, 29–50.
- Holcombe, R. G. 1999. Veterans Interests and the Transition to Government Growth: 1870–1915. *Public Choice*, vol. 99, no. 3/4, 311–326.

James, E., and Brooks, S. 1998. The Political Economy of Structural Pension Reform (<https://ssrn.com/abstract=287393>).

Kirchgassner, G., and Pommerehne, W. W. 1996. Tax harmonization and tax competition in the European Union: Lessons from Switzerland. *Journal of Public Economics*, vol. 60, 351–371.

Laffont, J.-J., and Qian, Y. 1999. The dynamics of reform and development in China: A political economy perspective. *European Economic Review*, vol. 43, 1105–1114.

Light, M. 2014. Police reforms in the Republic of Georgia: the convergence of domestic and foreign policy in an anti-corruption drive. *Policing and Society: An International Journal of Research and Policy*, vol. 24, no. 3, 318–345.

Lora, E., and Olivera, M. 2004. What Makes Reforms Likely: Political Economy Determinants of Reforms in Latin America. *Journal of Applied Economics*, vol. VII, no. I, 99–135.

Martini, R. 2007. The Role of Compensation in Policy Reform. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*, no. 5, OECD Publishing.

McGuire, M. C., and Olson, M. 1996. The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force. *Journal of Economic Literature*, March, vol. 34, 38–73.

Moe, T. M. 2005. Power and Political Institutions. *Perspectives on Politics*, issue 2, 215–233.

Murphy, R. 2009. *The Politically Incorrect Guide to the Great Depression and the New Deal*. Washington, DC: Regnery Publishing, Inc.

Paetzl, F., Sausgruber, R., and Traub, S. 2014. Social preferences and voting on reform: An experimental study. *European Economic Review*, vol. 70, 36–55.

Pitlik, H. 2007. A Race to Liberalization? Diffusion of Economic Policy Reform among OECD-Economies. *Public Choice*, vol. 132, no. 1/2, 159–178.

Poplawski, R. M., and Beetsma, R. 2008. The political economy of structural reforms under a deficit restriction. *Journal of Macroeconomics*, vol. 30, 179–198.

Robbins, L. 1938. Interpersonal Comparisons of Utility. A Comment. *The Economic Journal*, vol. 48(192), 635–641.

Sanjay, J., and Mukand, S. 2003. Economic Policy Reform under Political Constraints: Labor Reallocation and Compensatory Redistribution (<http://www.econ.yale.edu/conference/neudc03/papers/8e-jain.pdf>).

Selgin, G. A., and White, L. H. 1994. How Would the Invisible Hand Handle Money? *Journal of Economic Literature*, vol. 32, no. 4, 1718–1749.

Sen, A. 1970. Interpersonal Aggregation and Partial Comparability. *Econometrica*, vol. 38, issue 3, 393–409.

Stigler, G., and Friedland, C. 1962. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity. *Journal of Law and Economics*, vol. 5, 1–16.

The World Bank. 2008. *The Political Economy of Policy Reform: Issues and Implications for Policy Dialogue and Development Operations*, Report No. 44288-GLB ([http://siteresources.worldbank.org/EXTSOCIALDEV/Resources/Political\\_Economy\\_of\\_Policy\\_Reform.pdf](http://siteresources.worldbank.org/EXTSOCIALDEV/Resources/Political_Economy_of_Policy_Reform.pdf)).

Tilly, C. 1985. War Making and State Making as organized Crime / In: Evans, P., Rueschmeyer, D., and Skocpol T. (eds.) *Bringing the State Back*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tompson, W., and Price, R. 2009. *The Political Economy of Reform. Lessons from Pensions, Product Markets and Labour Markets in Ten OECD Countries* (<http://www.oecd.org/site/sgemrh/46190166.pdf>).

Trebilcock, M. 2014. *Dealing with Losers: The Political Economy of Policy Transitions* (<http://law.stanford.edu/wp-content/uploads/sites/default/files/event/441631/media/slspublic/Dealing%20with%20Losers%20The%20Political%20Economy%20of%20Policy%20Transitions.pdf>).

Zerbe, R. O. 2001. *Economic efficiency in Law and Economics*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.