**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ СДЕРЖИВАНИЯ ПРЕСТУПНОСТИ:
СРАВНЕНИЕ ТЕОРИИ И ДОКАЗАТЕЛЬСТВ (С. Камерон)**

Статья американского экономиста-криминолога Сэмуэля Камерона (Temple университет, Филадельфия) посвящена критическому анализу традиционного для экономической теории преступлений и наказаний представления о факторах, сдерживающих преступность. Эта работа важна не только тем, что позволяет лучше увидеть спорные вопросы экономического анализа правоохранительной деятельности, но и тем, что дает хороший обзор научной литературы первых двух десятилетий развития этого направления экономической мысли. При реферировании сильно сокращены раздел об эмпирической проверке общей теории и ссылки на литературу (в оригинале автор перечисляет более 100 работ по этой проблеме).

Автор статьи называет две причины, делающие критический обзор экономической теории сдерживания весьма своевременным. Во-первых, сложилось широко распространенное убеждение, будто экономические модели показывают, что расходы на полицию есть эффективный способ контроля над преступностью. Во-вторых, появляются заявления, будто экономические модели, в отличие от традиционных криминологических моделей, дают однозначные прогнозы, что облегчает их проверку. С. Камерон подвергает критике оба этих представления.

1. Экономическая теория сдерживания

“Г. Беккер(2) установил, что преступники - это люди, рационально максимизирующие [свою] полезность, осуществляя выбор в условиях риска. Последующие исследования следовали за ним, строго придерживаясь концепции субъективной ожидаемой полезности (subjective expected utility), несмотря на устойчивую критику ее достоверности” (с. 302). Эта модель основана на формуле:

*EU = pU (Y - f) + (1 - p) U (Y)*,
где *EU* - ожидаемая полезность от преступления,
*p* - вероятность поймать и наказать преступника,
*U* - полезность,
*Y* - доход преступника, если он не обнаружен,
*(Y - f)* - доход преступника, если он пойман и наказан.

Преступление рассматривается как рисковый актив (riskly asset). Предполагается, что преступники решают, как оптимально распределить свое благосостояние между преступлением и законным доходом как безрисковым активом (riskless asset). Г. Таллок, основываясь на этой модели, утверждает, что “большинство экономистов, которые серьезно задумываются о проблеме преступности, немедленно приходят к выводу, что наказание на самом деле сдерживает преступность”(3), поскольку оно увеличивает переменные *p* и *f*. В следующем разделе С. Камерон рассматривает, почему экономисты вовсе не должны “немедленно приходить” к такому выводу.

2. Экономические объяснения, почему наказание не должно сдерживать преступность

***Риск в легальной деятельности.*** Если оба вида активов в “портфеле” преступника связаны с риском, то “предложение преступлений” зависит от величины и взаимосвязи легального и нелегального доходов. Их взаимосвязь вполне может быть положительной: преступники часто используют инструменты и информацию, получаемые на легальном месте работы. По С. Майерсу, увеличение показателей задержания не сокращает, а увеличивает “предложение” тех преступлений, для которых существует положительная взаимосвязь легального и нелегального доходов(4).

***Сокращение сдерживающих средств частного сектора.*** Потенциальные жертвы, согласно модели ожидаемой полезности, оптимизируют уровень самозащиты и должны его уменьшать при росте защиты со стороны общественного сектора. В результате уровень преступности, снизившийся благодаря усилению деятельности полиции, вновь (5).

***Эффекты вытеснения*** (spillover/displacement effects). Усиление сдерживающих мер может привести к перемещению криминальной деятельности в другие временные периоды или в другие районы, вызывая увеличение совокупной преступности и рост расходов на правоохранительную деятельность в целом. Краткосрочный сдерживающий эффект оборачивается в этом случае неблагоприятным для общества изменением долгосрочного равновесия.

***Ориентация преступников на “целевой доход”*** (“target income”). Некоторым преступникам (например, наркоманам или задолжавшим игрокам) необходимо добыть фиксированную сумму денег за определенный период времени. “Эффективное сдерживание сокращает средний ожидаемый доход от преступления, так что для получения целевого дохода необходимо [совершать] больше преступлений” (с. 303).

***Эффекты дохода и субституции*** (income and substitution effects). Практически все модели преступного поведения предполагают высокую гибкость времени легального и нелегального труда. Для некоторых правонарушителей (типа “работающих при лунном свете”(6)) действительно корректно предполагать, что они занимаются преступной деятельностью в свободное от легального труда время. Однако многие другие преступники (например, большинство проституток) полностью специализированы на преступлениях и не могут участвовать в легальном труде, каким бы ни был там доход. “Они не смогут заменять нелегальную деятельность легальной в ответ на усиление сдерживания. …Если их наказывают штрафами, доход от преступлений может быть единственным способом оплатить их” (с. 304).

***Эффекты организованной преступности.*** Концепция Г. Беккера основана на предположении, что выбор одних правонарушителей не влияет на выбор других. Конкурентное поведение становится весьма относительным, если речь идет об организованной преступности, которую определяют как “торговлю нелегальными товарами и услугами, а также вымогательство доходов от торговли законными товарами и услугами” (с. 304)(7). Именно сдерживание может привести к образованию организованных преступных групп как своеобразных фирм, которые могут перекладывать возросшие издержки риска на покупателей. Если эти криминальные фирмы способны легко взвинчивать цены на нелегальные товары (например, на рынке наркотиков), возникает вопрос: “почему фирмы не повышают цены до роста издержек риска, если это прибыльно” (с.305). Дж. Холахан полагает по этому поводу, что криминальные фирмы держат при нормальных обстоятельствах цены на низком уровне потому, что боятся привлекать чрезмерное внимание к проблеме наркотиков, если при высоких ценах возрастет число преступлений, совершаемых наркоманами(8). “Внезапное усиление сил сдерживания означает конец таких “нормальных” обстоятельств и разрушает ограничения, соблюдаемые [ранее] поставщиками наркотиков” (с.305). Другая особенность организованной преступности - возможность парализовать полицейские принудительные меры посредством взяток. Как показал П. Пашигэн, усиление наказания за взяточничество может только увеличить размеры взяток(9).

***Адаптивное поведение.*** Не без оснований некоторые авторы полагают, что преступники не будут немедленно реагировать на изменения. Если, например, усиливается деятельность полиции, то в краткосрочном периоде это не повлияет на преступников, которые еще не знают об этом. А. Бэк, С. Хэким и У. Шпигель утверждают, что рост расходов полиции усиливает сдерживание в краткосрочном периоде, но в долгосрочном периоде преступность возвращается к “естественному” уровню1(10). Из этого утверждения вытекает, что существует своеобразный “пул” (pool), союз потенциальных правонарушителей, которые, общаясь друг с другом, определяют уменьшение предельного дохода от легального труда и увеличение предельной выгоды от нелегальной деятельности.

***Практическая уверенность.*** Дж. Харшани, изучавший принятие решений в условиях неопределенности (uncertainty), указывает, что люди склонны округлять, завышать свои оценки результатов(11). Следовательно, правонарушитель в ситуации, когда вероятность успеха равна 0,8, будет оценивать ее практически как 1,0. “Этот тип поведения означает, что очень сильные изменения вероятности наказания могут привести к последующему сокращению “предложения преступлений”, а более строгое наказание может оказаться совершенно неэффективным, если правонарушитель все же полагает, что он его не испытает” (с. 306).

***Познавательный диссонанс*** (cognitive dissonance). В. Диккенс создал модель, которая показывает, что растущая уверенность в применении наказания сдерживает преступность по одним параметрам, но стимулирует ее по другим(12). Эта модель основана на концепции познавательного диссонанса. Сравним два периода времени: во время 1-го индивид опытным путем определяет вероятность раскрытия правонарушения (p1), которая оказывает сильное сдерживающее воздействие, в то время как во время 2-го, последующего периода реальная вероятность понижается (до *p2*, где *p2 < p1*). Речь идет о сравнении обычных, нормальных обстоятельств и ситуации, исключительно благоприятной для совершения преступления (например, обычный человек, без уголовных склонностей, случайно видит в открытом ящике чужого стола пачку денег, причем свидетелей нет, и никто его не заподозрит, если он эти деньги украдет). По В. Диккенсу, непрофессиональный преступник задается в этой ситуации вопросами типа “Буду ли я чувствовать себя виноватым, если совершу преступление?”. “Эти размышления налагают [на человека] психические издержки, которые вынуждают индивидов изменять свою оценку величины полезности преступления” (с. 307). В. Диккенс предполагает, что убеждения, сформированные во время первых периодов, сохраняются и во вторые. Таким образом, вероятность наказания за конкретное, совершаемое здесь и сейчас правонарушение вообще исключается из числа факторов, влияющих на поведение потенциального преступника.

Список литературы

Составлено по: *Cameron S.* The Economics of Crime Deterrence: A Survey of Theory and Evidence // KYKLOS. 1988. Vol. 41. Fasc. 2. P. 301 - 323.

(2)*Becker G.S.* Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. P. 169 - 217.

(3)Речь идет о той самой статье Г. Таллока, реферат которой помещен в нашем реферативном журнале:*Tullock G.* Does Punishment Deter Crime? // The Economics of Crime / Cambridge, N. Y. etc., 1980. P. 127 - 136.

(4)*Myers S.* Crime in Urban Areas: Some New Evidence // Journal of Urban Economics. 1982. Vol. 14. P. 148 - 158.

(5)*Skogh G.* A Note on Gary Becker`s “Crime and Punishment: An Economic Approach” // Swedish Journal of Economics. 1973. Vol. 75. P. 305 - 311.

(6)Термин “moonlighting” используется для обозначения труда людей, подрабатывающих (обычно нелегально) после завершения нормального рабочего дня в легальном секторе экономики. См.: *Perlman R.* Observations on Overtime and Moonlighting // Southern Economic Journal. 1966. Vol. 33. P. 237 - 244.