

---

фонд

---

либеральная

---

миссия

---

**библиотека**

---

фонда

---

**либеральная**

---

**миссия**

---

*Рональд Коуз*

*Фирма, рынок и право*

---

*Ronald Coase*  
*The Firm, the Market and the Law*

---

The University of Chicago Press

---

**Chicago London**

---

---

*Рональд Коуз*  
*Фирма, рынок и право*

---

фонд

---

**либеральная**

---

**миссия**

---

новое

---

издательство

УДК 330.831.84  
ББК 65.01:66.0  
К55

---

Серия основана в 2003 году

---

Перевод с английского Борис Пинскер

---

Научный редактор Ростислав Капелюшников

---

Дизайн Анатолий Гусев

---

Издательство благодарит за содействие русскоязычный проект Института Катона Cato.Ru

---

**Коуз Р.**

**К55** Фирма, рынок и право / Пер. с англ.  
М.: Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»)

ISBN 978-5-98379-087-2

«Фирма, рынок и право» — сборник статей выдающегося экономиста XX века, лауреата Нобелевской премии по экономике за 1991 год Рональда Коуза, ставших своего рода вехой в изучении институционального устройства экономической жизни и предложивших ряд нетривиальных аргументов в защиту рыночной экономики от государственного вмешательства. Проанализировав знаменитые примеры «провалов рынка», якобы требующих государственного вмешательства в его работу, Коуз пришел к убедительному выводу, что сбои рыночного механизма связаны не с избыточным, а с недостаточным распространением прав частной собственности.

УДК 330.831.84  
ББК 65.01:66.0

ISBN 978-5-98379-087-2

© 1988 by University of Chicago  
© Фонд «Либеральная миссия», 2007  
© Новое издательство, 2007

# Содержание

Предисловие	6
1 Фирма, рынок и право	7
2 Природа фирмы	36
3 Экономика организации отрасли: программа исследований	58
4 Спор о предельных издержках	74
5 Проблема социальных издержек	92
6 Заметки к «Проблеме социальных издержек»	150
7 Маяк в экономической теории	177
<hr/>	
<i>Ростислав Капелюшников. Рональд Коуз, или Сотворение рынков</i>	202
Библиографическая справка	220
Указатель	221

## Предисловие

Цель этой книги — убедить моих собратьев-экономистов изменить подход к анализу ряда важных вопросов микроэкономики. Большая часть книги представляет собой перепечатку уже опубликованных статей, но в первой и шестой главах я попытался прояснить природу аргументов, использованных в этих статьях, и ответить на основные критические замечания к ним.

Статьи перепечатываются без изменений, если не считать устранения опечаток и приведения моего правописания и стиля в соответствие с общепринятыми.

Я должен поблагодарить Гэри Беккера, Герхарда Гаспера, Аарона Директора и Джорджа Стиглера, каждый из которых прочитал первую и шестую главы и предложил изменения, многие из которых я и сделал, хотя не так много, как им бы хотелось.

# 1 Фирма, рынок и право

## I. Назначение книги

Основу книги составляют три статьи — «Природа фирмы» (1937), «Спор о предельных издержках» (1946) и «Проблема социальных издержек» (1960). Включены и другие статьи, которые развивают и иллюстрируют аргументы этих трех. Как станет ясно впоследствии, все эти работы представляют в сущности одну и ту же точку зрения.

В общем-то, моя точка зрения не привлекла внимания, а мои доводы большей частью не были поняты. Нет сомнения, что отчасти тому причиной недостатки изложения, и я надеюсь, что это вводное эссе, в котором развивается ряд выделенных комментаторами основных моментов и заново сформулированы некоторые аргументы, сделает мою позицию более понятной. Но я не верю, что именно неудачное изложение было той главной причиной, которая столь затруднила усвоение моих доводов экономистами. Поскольку мне представляется, что в этих статьях я утверждаю вещи весьма простые, настолько простые, что их можно считать почти что само собой разумеющимися, приходится признать, что их отрицание или неспособность их понять свидетельствуют о том, что большинство экономистов иначе смотрят на экономические проблемы и не разделяют моих представлений о природе нашей науки. Я полагаю, что так оно и есть.

В настоящее время господствует то понимание природы экономической науки, которое выражено в определении Роббинса: «Экономика — это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование»<sup>1</sup>. Это определение превращает экономику в науку о выборе. На деле большинство экономистов, включая и самого Роббинса, ограничивают свою работу гораздо более узким кругом разновидностей выбора, чем предполагает это определение. Недавно, однако, Беккер заявил,

---

<sup>1</sup> *Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science / 2nd ed. London: Macmillan & Co., 1935. P. 16.*

что Роббинс неоправданно сужает задачи экономической теории и что экономический подход, как он это называет, может и должен найти применение во всех общественных науках. Именно это и демонстрирует работа самого Беккера<sup>2</sup>. Но как раз успех этой работы и понуждает задать вопрос: почему инструменты экономистов находят столь многообразное применение?

Меня особенно интересовала та часть экономической теории, которая имеет дело с фирмами, отраслями и рынками и которую некогда именовали теорией ценности и распределения, а теперь называют теорией цен или микроэкономикой. Это весьма замысловатая область, отличающаяся высоким интеллектуальным уровнем, которая породила ряд ценных открытий. Экономисты изучали, как именно на выбор потребителей, принимающих решение о покупке благ и услуг, влияют величина дохода и цены благ и услуг. Они также изучали, как производители принимают решение о том, какие факторы производства использовать, какие продукты и услуги производить и продавать и в каких объемах, если даны цены, спрос на конечный продукт и отношение между объемом производства и количеством используемых ресурсов. Анализ держится на предположении, что потребители максимизируют полезность (вымышленная сущность, играющая, по-моему, ту же роль, что когда-то эфир в физике), а производители — прибыль или чистый доход (что подтверждается гораздо большим числом свидетельств). Теория обмена обеспечивает взаимную гармонизацию решений производителей и потребителей.

Детализированность теории не должна скрывать от нас ее сущность — анализ выбора. Именно это делает теорию столь универсальной. Беккер указывает, что «экономическая теория как научная дисциплина более всего отличается от прочих отраслей общественности не предметом, а своим подходом»<sup>3</sup>. Если созданные экономистами теории (по крайней мере, микроэкономические) представляют собой по большей части определенный подход к изучению факторов, от которых зависит выбор (а я думаю, что так оно и есть), совершенно ясно, что они могут быть использованы для анализа выбора в других областях, в том числе в юриспруденции

---

<sup>2</sup> См.: *Becker G.S. The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press, 1976 [*Беккер Г.С. Человеческое поведение: Экономический подход*. М.: ГУ-ВШЭ, 2003].

<sup>3</sup> *Ibid.* P. 5 [Там же. С. 0].



и в политике. В этом смысле у экономистов нет собственного предмета исследования. Ведь в мире животных человек вовсе не единственный, кто сталкивается с необходимостью выбирать, и можно предполагать, что тот же подход возможен при изучении крыс, кошек, осьминогов, которые, вне всяких сомнений, максимизируют свою полезность в основном так же, как человек. Поэтому вовсе не случайно, что теорию цен удалось использовать при изучении поведения животных<sup>4</sup>.

Эта сосредоточенность экономистов на логике выбора, при том что этот подход может вдохнуть свежие силы в юриспруденцию, политологию и социологию, пошла, как мне представляется, не на пользу самой экономике. Одним из результатов этого отторжения теории от ее предмета оказалось то, что те самые субъекты, решения которых анализировала теория, не стали предметом исследований, а в итоге она лишилась всякого содержания. Потребитель предстает не как человек, а как согласованный набор предпочтений. Фирма для экономиста, как сказал Слейтер, «предстает как кривая спроса и кривая предложения, а вся теория сводится к логике оптимального выбора цены и комбинации затрат»<sup>5</sup>. Обмен происходит вне каких-либо определенных институциональных рамок. Мы получили бесплотные абстракции потребителей, фирм и обмена, лишенные всякой телесности, организованности и реальности.

Созданный экономической теорией рациональный максимизатор полезности ничем не напоминает обычного человека, трясущегося в городском автобусе, и вообще никакого мужчину (или женщину) ни в каком автобусе. Нет никаких оснований предполагать, что большинство людей сосредоточены на максимизации чего бы то ни было, разве что собственного несчастья, но даже в этом они не имеют полного успеха. Найт очень хорошо выразил эту мысль: «...утверждение экономистов... что человек мыслит и действует ради избавления от неприятностей, по крайней мере наполовину извращает факты». «Невзгоды» бывают целью наших стремлений не реже, чем «блага», а чтобы попасть в неприятности, мы проявляем изобретательности не меньше, чем чтобы выпутаться из них, и уж во всяком случае достаточно, чтобы напасти никогда не конча-

<sup>4</sup> См., например: *Kagel J.H., Battalio R.C., Rachlin H., Green L. Demand Curves for Animal Consumers // Quarterly Journal of Economics. Vol. 96 (February 1981). № 1. P. 1–14.*

<sup>5</sup> *Slater M. Foreword to Edith T. Penrose // The Theory of the Growth of the Firm / 2nd ed. N.Y.: M.E. Sharpe, 1980. P. IX.*

лись... Человек, которому не о чем беспокоиться, немедленно придумывает себе какую-либо задачу, вовлекается в какую-либо захватывающую игру, влюбляется, организует охоту на львов, отправляется походом на какого-нибудь врага или Северный полюс или что угодно еще<sup>6</sup>.

Я уверен, что предпочтения человека остаются теми же, что были миллионы лет назад у его живших охотой предков (даже если их и нельзя считать людьми), и эти предпочтения способствовали в тех условиях выживанию. Значит, вполне возможно, что работа социобиологов (и их критиков) позволит нам в конце концов воссоздать настолько подробную картину человеческой природы, что мы сможем вычленить из нее тот самый набор предпочтений, с которого начинает экономист. Если этот результат будет достигнут, мы сможем довести до совершенства анализ потребительского спроса и других видов экономического поведения. В настоящее время, однако, что бы ни понуждало людей выбирать то, что они выбирают, нам приходится довольствоваться знанием, что для человеческих коллективов почти при всех обстоятельствах рост (относительный) цен на что угодно вызывает сокращение объема спроса. Это относится не только к денежной цене, но к цене в самом широком смысле слова. Рационально или нет решение пересечь оживленное шоссе, чтобы попасть в определенный ресторан, можно быть уверенным, что чем опасней движение на шоссе, тем меньше людей на это отважится. И можно не сомневаться, что наличие менее опасной альтернативы, например, пешеходного мостика, сократит число тех, кто перебегает опасное шоссе; точно так же ясно, что, если цель на другой стороне шоссе станет более привлекательной, большее число людей отважится его пересечь. Обобщение таких наблюдений и составляет теорию цен. Я не считаю, что она вынуждает нас признать человека рациональным максимизатором полезности. В то же время она ничего не сообщает нам о том, почему же люди выбирают то, что они выбирают. Нам неизвестно, почему человек готов рискнуть жизнью ради сэндвича, но мы знаем, что при достаточном увеличении риска он воздержится от своего стремления к этому удовольствию.

Ни одно эссе в этой книге не затрагивает вопроса о природе человеческих предпочтений, да я и не верю, как уже отметил выше, что экономисты смогут здесь многое прояснить до тех пор, пока не

---

<sup>6</sup> *Knight F.H. The Ethics of Competition / 2nd ed. N.Y.: Harper & Bros., 1936. P. 32.*

поработают как следует социобиологи и другие неэкономисты. Но ведь готовность экономистов принять столь бессодержательную концепцию природы человека явно сродни их трактовке институтов, центральных для этой науки. Эти институты — фирма и рынок — составляют институциональную структуру экономической системы. В господствующей экономической теории фирма и рынок предполагаются большей частью существующими, но не составляют предмета исследования. Одним из результатов такого подхода было то, что решающая роль права, определяющего деятельность фирм и функционирование рынков, главным образом игнорировалась. Собранные в этой книге эссе отличает не отрицание существующей экономической теории, которая, как уже было сказано, воплощает логику выбора и имеет множество применений, но использование этой экономической теории для исследования роли, которую фирма, рынок и право играют в экономической системе.

## II. Фирма

В современной экономической теории фирма есть та организация, которая преобразует исходные ресурсы в конечный продукт. Почему существуют фирмы, что определяет число фирм и их специализацию (приобретаемые ими ресурсы и выпускаемые продукты) — эти вопросы не интересуют большинство экономистов. Для экономической теории фирма, как сказал недавно Хан, — это «призрачная фигура»<sup>7</sup>. Это отсутствие интереса совершенно поразительно, особенно если учесть, что большинство людей в Соединенных Штатах, Великобритании и других западных странах заняты в фирмах, что большая часть производства осуществляется фирмами и что эффективность всей экономической системы в очень большой степени зависит от того, что происходит внутри этих экономических молекул. Целью моей статьи «Природа фирмы» и было объяснить существование фирмы и найти причины, предопределяющие масштабы ее деятельности. Хотя статья обильно цитировалась, из замечаний вроде того, что сделал Хан, ясно, что идеи этой статьи (опубликованной около 50 лет назад) не стали неотъемлемой частью инструментария экономиста. И легко понять, почему. Чтобы объяснить, почему фирмы существуют и что именно они делают, я счел необходимым ввести понятие, которое я в этой статье обозначил как «издержки ис-

---

<sup>7</sup> *Hahn F. General Equilibrium Theory // In The Crisis in Economic Theory / Ed. by B. Daniel, C. Irving. N.Y.: Basic Books, 1981. P. 131.*

пользования механизма цен», «издержки осуществления трансакций обмена на открытом рынке» или просто «рыночные издержки». Чтобы выразить ту же идею в статье «Проблема социальных издержек», я использовал выражение «издержки рыночных трансакций». В экономической литературе закрепилось выражение «транзакционные издержки». Я описал то, что имел в виду, в следующих словах: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку, о ее условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее». Далман следующим образом отчеканил понятие транзакционных издержек: это «издержки на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, на осуществление контроля и принуждение к выполнению условий контракта»<sup>8</sup>. Я убежден, что без понятия транзакционных издержек, которое, в общем-то, не привилось в современной экономической теории, невозможно понять работу экономической системы, провести анализ многих проблем и получить основания для политических рекомендаций. Существование транзакционных издержек будет подталкивать желающих торговать к введению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение транзакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм оказываются меньше, чем экономия на транзакционных издержках. Выбор партнеров, тип контракта, выбор предлагаемых продуктов и услуг — все может при этом меняться. Но, может быть, наиболее важной формой приспособления к проблеме существования транзакционных издержек является возникновение фирмы. В статье «Природа фирмы» я доказал, что, хотя производство может вестись совершенно децентрализованно (на основе контрактов между индивидуумами), из того факта, что осуществление трансакций невозможно без определенных издержек, следует, что фирмы должны возникать просто для осуществления действий, которые в противном случае совершались бы через рыночные трансакции (разумеется, если внутрифирменные издержки меньше, чем издержки рыночных трансакций). Именно это определяет, что же именно фирма покупает, производит и продает. Поскольку концепция транзакционных издержек

8

См.: *Dahlman C.J.* The Problem of Externality // *The Journal of Law and Economics*. Vol. 22 (April 1979). № 1. P. 148.

обычно не используется экономистами, вовсе не удивительно, что соответствующий подход внедряется в практику не без трудностей. Мы лучше сможем понять причины такого отношения к нему, если рассмотрим не фирму, но рынок.

### III. Рынок

Хотя экономисты заявляют, что они исследуют работу рынка, в современной экономической теории роль рынка еще менее ясна, чем роль фирмы. У Альфреда Маршалла в «Основах экономики» есть глава «О рынках», но она носит очень общий характер и поверхностна, может быть, потому, что тема была отложена для работы, которая появилась в конце концов под названием «Торговля и промышленность». В современных учебниках анализируется процесс установления рыночных цен, но рассмотрение самого рынка совершенно исчезло. И это не так странно, как кажется. Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по операциям обмена. В экономической теории, предполагающей, что трансакционные издержки не существуют, рынкам нечего делать, а потому ничто не мешает развивать ее на примере обмена орехов на яблоки между индивидами, расположившимися на опушке леса, либо на основе другого нереального примера. Такой подход, разумеется, объясняет, почему торговля выгодна, но он не затрагивает факторы, определяющие размах торговли и тип благ, которыми торгуют. А когда экономисты все-таки говорят о структуре рынка, это не имеет ничего общего с рынком как институтом, но относится лишь к таким предметам, как число фирм, дифференциация продуктов и т.п., при том что влияние социальных институтов, облегчающих обмен, полностью игнорируется.

Создание рынков есть дело предпринимателей, и оно имеет долгую историю. В средневековой Англии ярмарки и рынки организовывались частными лицами, получившими королевскую привилегию. Они не только предоставляли сооружения, нужные для проведения ярмарки или рынка, но также несли ответственность за безопасность (очень важно в такие неустроенные времена со сравнительно слабыми правительствами) и правили суд для разрешения конфликтов (ярмарочный суд). Ярмарки и рынки организуются и в новое время, включая выставочные залы и пр., и зачастую (опять-таки в Англии) являются делом муниципалитетов. Конечно, их относительная значимость уменьшилась с ростом числа мага-

зинов и других подобных предприятий, управляемых частными розничными и оптовыми торговцами. Поскольку государство обеспечивает безопасность, а система правосудия достаточно развита, владельцы старых рынков больше не несут ответственности за обеспечение безопасности и отправление правосудия, хотя некоторые ярмарочные суды просуществовали до конца XIX века<sup>9</sup>.

Роль традиционных рынков уменьшилась, возникли новые рынки, занявшие в современной экономике не менее важное место. Я имею в виду фондовые и товарные биржи. Обычно их организуют группы торговцев (членов биржи), которые предоставляют собственные (или арендованные) помещения для осуществления торговых операций. Все биржи весьма подробно регламентируют деятельность тех, кто торгует на этих рынках (время, отведенное для совершения сделок, возможные объекты торговли, ответственность сторон, условия соглашений и пр.), и каждая из них предоставляет механизм разрешения конфликтов и применения санкций против тех, кто нарушает правила биржи. Не лишено значения и то, что эти биржи, на которые экономисты часто ссылаются как на пример совершенного рынка и совершенной конкуренции, представляют собой рынки с подробным регламентированием операций (и это помимо возможного правительственного регулирования). Отсюда следует вывод, и, по-моему, совершенно справедливый, что для существования чего-либо, подобного совершенной конкуренции, обычно необходима сложная система правил и ограничений. Экономисты, анализирующие правила биржевой торговли, часто предполагают, что они представляют собой попытку установления монополии и ограничения конкуренции. При этом они не осознают или, во всяком случае, оставляют в стороне другое объяснение этих правил: они нужны для сокращения транзакционных издержек и, следовательно, для увеличения объемов торговли. Адам Смит говорил так: «Интересы представителей той или иной отрасли торговли и промышленности всегда в некоторых отношениях расходятся с интересами общества и даже противоположны им. Расширение рынка и ограничение конкуренции всегда отвечают интересу торговцев. Расширение рынка часто может соответствовать также ин-

---

<sup>9</sup> Обзор истории ярмарок, рынков и ярмарочных судов см.: Pease J.G., Chitty H. Pease and Chilly's Law of Markets and Fairs / 2nd ed., ed. by H. Parrish. London: C. Knight, 1958. P. 1–9; Palgrave's Dictionary of Political Economy. London: Macmillan & Co, 1901 («Fairs and Markets», «Piepowder Court»).

тересам общества, но ограничение конкуренции всегда должно идти вразрез с ними»<sup>10</sup>. Красноречие и сила, с которыми Адам Смит обличал регулирование, направленное на ограничение конкуренции, похоже, сделали нас слепыми к тому факту, что дельцы заинтересованы также и в того рода регулировании, которое расширяет рынок, возможно, потому, что Адам Смит уделил этому мало внимания. Но я полагаю, что есть и другая причина для этого пренебрежения возможной ролью регулирования в расширении рынка. Монополия и такие стесняющие торговлю меры, как тарифы, легко поддаются анализу средствами обычной теории цен, но трудно анализировать последствия сокращения трансакционных издержек, когда теория ничего о них не говорит.

Очевидно, что рынки, как они сегодня существуют, для своей деятельности требуют большего, чем помещение, в котором может происходить купля-продажа. Они требуют также утверждения правовых норм, которые бы определяли права и обязанности тех, кто осуществляет трансакции в этих помещениях. Такие правовые нормы могут быть созданы теми, кто организует рынки, как, собственно, и происходит на большинстве бирж. В этом законотворчестве биржи в основном сталкиваются с проблемами обеспечения согласия между членами биржи и подчинения правилам. Согласие легче достигается в случае товарных бирж, поскольку члены биржи работают в общих помещениях и оперируют ограниченным набором товаров (*commodities*); принудить к соблюдению правил оказывается несложным делом, потому что сама возможность торговать на бирже есть немалая ценность и перспектива лишиться доступа на биржу — достаточная угроза, принуждающая большинство участников к соблюдению правил биржи. Когда помещений и их владельцев множество и интересы каждого различны, как это имеет место в розничной и оптовой торговле, установление и поддержание частной системы правовых норм оказывается очень трудным делом. Поэтому деятельность на этих рынках с необходимостью зависит от правовой системы государства<sup>11</sup>.

---

<sup>10</sup> *Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Ed. by R.H. Campbell, A.S. Skinner, text ed. by W.B. Todd. Oxford, 1976. Vol. 1. P. 267 [Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 195].*

<sup>11</sup> См. сходный с моим и, безусловно, не противоречащий анализ фьючерсных рынков: *Telser L.G., Higinbotham H.N. Organized Futures Markets Costs and Benefits // Journal of Political Economy. Vol. 85 (1977). № 5. P. 969.*

#### IV. Проблема социальных издержек

Влияние права на работу экономической системы исследовано в главе «Проблема социальных издержек». Происхождение этого текста бросает некий свет на современное состояние экономической теории. Ранее была опубликована статья под названием «Федеральная комиссия связи»<sup>12</sup>, в которой я доказывал, что было бы лучше, если бы в США использование различных сегментов радиоспектра предоставлялось тем, кто готов больше заплатить, а не распределялось по усмотрению администрации. Но я на этом не остановился. Я перешел к рассмотрению того, какие же именно права получит победитель аукциона, — вопрос, который экономисты, привыкшие представлять себе факторы производства в виде вещественных благ (тонны удобрений, акры земли и пр.), считают обычно тривиальным. Юристы, однако, приучены мыслить о том, что продается и покупается, как о пучке прав. Легко понять, что именно побудило меня использовать тот же подход в случае со спектром радиочастот: затруднительно толковать использование права на излучение радиоволн исключительно в физических терминах, особенно с учетом того, что возможный результат от излучения радиоволн определенной частоты решающим образом зависит от того, как именно используются эта и соседние частоты другими. Нельзя конкретно обсуждать величину платы за пользование данной частотой, если предварительно каким-либо образом не определены права всех других людей, которые используют или могут использовать эту и соседние частоты. Именно в этом контексте я и развил анализ, первоначально опубликованный в статье «Федеральная комиссия связи», а затем, в существенно более подробном виде, в статье «Проблема социальных издержек». Я был принужден к более подробному изложению моих соображений, потому что ряд экономистов, особенно из Чикагского университета, прочтя первую статью, сочли мой анализ ошибочным, и я надеялся, что сумею развеять их сомнения и возражения более полным изложением идей<sup>13</sup>.

Совсем нетрудно использовать тот же подход, который я счел полезным для анализа распределения радиочастот, при ана-

---

<sup>12</sup> Coase R.H. The Federal Communications Commission // The Journal of Law and Economics. Vol. 2 (October 1959). № 1. P. 1–40.

<sup>13</sup> The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932–1970 / Ed. by E.W. Kitch // The Journal of Law and Economics. Vol. 26 (April 1983). № 1. P. 220–222.



лизе проблем, более привычных для экономистов. Некто, имеющий право построить фабрику на участке земли (и желающий использовать это право), обычно примет меры против того, чтобы кто-нибудь, скажем, посадил здесь пшеницу; и если работающая фабрика является источником шума и дыма, владелец захочет получить права и на это. Владелец предпочтет выбрать определенное место, чтобы без препятствий шуметь и дымить, поскольку при этом он получит больший чистый доход, чем при работе в другом месте или в другом рабочем режиме. Использование этих прав, конечно, лишает фермеров возможности пользоваться землей, а остальных — тишины и чистого воздуха.

Если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, их в конце концов приобретут те, кто выше ценит даруемые ими возможности производства или развлечения. В этом процессе права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы результат от допускаемой ими деятельности имел наивысшую рыночную ценность. Осуществление прав, приобретенных одним человеком, неизбежно уничтожает возможности производить или предаваться досугу для других, для кого цена приобретения этих прав слишком высока. Конечно, в этом процессе приобретения, подразделения и комбинирования возрастание ценности результата, допускаемого новой констелляцией прав, нужно сопоставить с издержками трансакций, необходимых для достижения этих новых констелляций, и такое перераспределение прав будет предпринято, только если издержки трансакций, необходимых для его достижения, меньше, чем возрастание ценности в результате такого перераспределения.

Этот подход делает ясным, что с аналитической точки зрения нет разницы между, скажем, правом определять способ использования участка земли и правом дымить в данном месте. Так же как обладание правом построить фабрику на данном участке земли обычно дает владельцу право не строить ее, так и право дымить на данном участке может быть использовано, чтобы прекратить там испускание дыма (за счет неиспользования своего права и непередачи его кому-либо, кто будет его использовать). Как именно будут использованы права, зависит от того, кто ими владеет, и от условий контракта, заключенного владельцем. Если эти условия есть результат рыночных трансакций, они будут способствовать наиболее ценному использованию прав, но только с учетом издержек на осуществление этих трансакций. Трансакционные издерж-

ки, таким образом, играют ключевую роль в определении того, как именно будут использоваться права.

Статья «Проблема социальных издержек», в которой эти взгляды были систематически изложены, широко цитировалась и обсуждалась в экономической литературе. Но ее влияние на экономический анализ было менее благоприятным, чем я надеялся. Дискуссия сконцентрировалась большей частью на разделах III и IV статьи, и даже здесь — в основном на так называемой теореме Коуза, пренебрегая другими аспектами анализа. В разделах III и IV я исследовал вопрос: что будет происходить в мире, в котором транзакционные издержки предполагаются нулевыми? При этом моей целью не было описание того, на что будет похожа жизнь в таком мире, а только лишь упрощение условий для анализа и, что было еще более важным, прояснение фундаментальной роли, которую транзакционные издержки исполняют и должны исполнять в процессе формирования институтов, составляющих экономическую систему. Я исследовал две ситуации, в одной из которых фирмы были обязаны оплачивать ущерб, наносимый их действиями другим, а в другой — не обязаны. Для иллюстрации я взял пример, использованный моими критиками: скот владельца ранчо стравил и уничтожил посевы соседних фермеров. Мне представлялось, что я показал, что, если транзакционные издержки предполагаются нулевыми, а права всех сторон тщательно определены, размещение ресурсов будет одинаковым в обоих случаях. В моем примере, если скотовод должен оплатить земледельцу причиненный его скотом ущерб, он, конечно же, включит его в свои издержки. Но если он не будет обязан возмещать ущерб, земледелец захочет выплачивать скотоводу цену ущерба, чтобы он не допускал потравы посевов, так что для скотовода продолжить свое дело и по-прежнему причинять ущерб посевам будет означать отказ от этой суммы, которая, таким образом, обратится в издержки скотоводства. В обеих ситуациях ущерб оборачивается для скотовода одинаковыми издержками. Кажется, критики не вполне заметили одно соображение, важное для моей аргументации, а именно: если бы скотовод был обязан возмещать ущерб, он мог бы договориться с соседями о том, что они прекратят выращивать зерно или, в крайнем случае, перейдут на другую культуру, чтобы тем самым сократить ущерб от потравы на величину большую, чем потери от смены культуры (за вычетом ущерба). Могут быть использованы и другие способы сокращения ущерба, например огораживание полей, если это дешевле,

чем ущерб от потравы. В результате «то сокращение дохода, которое должно бы быть включено в издержки выращивания скота, вполне может оказаться меньшим, чем ущерб от потравы»<sup>14</sup>. Вывод был таким: «...конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от системы правовых норм, если ценовая система работает без издержек»<sup>15</sup>. Этому выводу Стиглер придал форму теоремы Коуза, которая выглядит так: «...в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны»<sup>16</sup>.

Мир, не знающий трансакционных издержек, обладает очень своеобразными свойствами. Как сказал Стиглер о теореме Коуза: «Мир с нулевыми трансакционными издержками оказывается столь же странным, как физический мир без сил трения. Монополистам можно выплачивать компенсацию за то, чтобы они вели себя конкурентно, а страховые компании просто не существовали бы»<sup>17</sup>. В статье «Природа фирмы» я показал, что в отсутствие трансакционных издержек нет никакой экономической основы для существования фирмы. А в статье «Проблема социальных издержек» я показал, что в отсутствие трансакционных издержек не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства. В таком мире институты, образующие экономическую систему, никому и ни для чего не нужны. Чен даже заявил, что при нулевых трансакционных издержках «предположение о праве частной собственности может быть отброшено, и это не изменит теоремы Коуза»<sup>18</sup>. И он, конечно же, прав. Другое, обычно незамечаемое, следствие предположения о нулевых трансакционных издержках сводится к тому, что при отсутствии трансакционных издержек ничего не стоит ускорить все взаимодействия так, что вечность будет прожита за доли секунды.

---

14 См. статью «Проблема социальных издержек» в настоящей книге.

---

15 См. там же.

---

16 *Stigler G.J.* The Theory of Price / 3rd ed. N.Y.: Macmillan Co., 1966. P. 113.

---

17 *Idem.* The Law and Economics of Public Policy: A Plea to the Scholars // Journal of Legal Studies. 1972. P. 12.

---

18 *Cheung S.N.S.* Will China Go "Capitalist"? / 2nd ed. London: Institute of Economic Affairs, 1986 (= Hobart Paper 94). P. 37.

Нет смысла в подробном исследовании свойств такого мира. Мои аргументы предполагают только лишь необходимость эксплицитного введения в экономический анализ положительных трансакционных издержек, чтобы можно было изучать реально существующий мир. Этому моя статья не добилась. Пространная журнальная дискуссия была сконцентрирована исключительно на теореме Коуза, на предположении о мире с нулевыми трансакционными издержками. Такая реакция, хотя и досадна, объяснима. Мир нулевых трансакционных издержек, к которому приложима теорема Коуза, — это мир современного экономического анализа, в котором экономисты чувствуют себя вполне комфортно при разборе тамошних интеллектуальных проблем, несмотря на всю их оторванность от реального мира. Что большая часть дискуссии была критична к моим аргументам, также вполне понятно: ведь если я прав, значит, современный экономический анализ не может дать ответа на те вопросы, за которые он берется. Вряд ли может быть благожелательным отношение к столь разочаровывающему выводу, а значит, и сопротивление здесь вполне естественно. Я убежден, что возражения, выдвинутые против теоремы Коуза и против моего анализа схем налогообложения (часть анализа — в статье «Проблема социальных издержек», которой экономисты уделили наибольшее внимание), безосновательны, малосущественны или не имеют отношения к делу. В «Заметках к „Проблеме социальных издержек“», опубликованных в этом издании, приведены основания такой оценки. Как бы то ни было, обсуждение теоремы Коуза связано с ситуацией, в которой трансакционные издержки — эксплицитно или имплицитно — предполагаются нулевыми. В любом случае это лишь предварительный шаг к развитию системы анализа, которая была бы способна иметь дело с проблемами, возникающими в реальном мире, где трансакционные издержки положительны. Но я считаю, что мы не сможем этого сделать до тех пор, пока не отбросим подход, используемый в настоящее время большинством экономистов.

#### V. Ценообразование на основе предельных издержек

Поддержка, которую встретило предложение использовать предельные издержки как базу для ценообразования, выдвинутое мною в статье «Спор о предельных издержках», отлично иллюстрирует подход современных экономистов. Поддержка пришла не от группы малоизвестных и непросвещенных экономистов, а от самых уважа-

емых профессионалов. Первая статья, опубликованная в Соединенных Штатах в 1938 году, была написана Хотеллингом<sup>19</sup>. В Англии самым влиятельным защитником ценообразования с учетом предельных издержек был Лернер, который опубликовал свой анализ в 1944 г., но начал работать над этим еще в 30-х годах<sup>20</sup>. Во время войны Мид и Флеминг, входившие в экономический сектор британского Кабинета министров, защищали идею ценообразования с учетом предельных издержек на симпозиуме по проблемам управления государственными предприятиями. Кейнс видел их статью и пришел в такой восторг, что опубликовал ее в *Economic Journal*, редактором которого он был<sup>21</sup>. Другие экономисты также выступали в поддержку того, чтобы использовать предельные издержки как основу ценообразования, но достаточно таких имен, как Хотеллинг, Лернер, Мид, Флеминг и Кейнс<sup>22</sup>.

Убедительность довода в пользу того, чтобы сделать предельные издержки базой ценообразования, очевидна, так как в противном случае он не привлек бы столь многих способных экономистов. И это легко понять. Издержки от вовлечения ресурсов в определенное производство измеряются ценностью того, что можно было бы произвести с их участием при альтернативном использовании. Пока цены не равны издержкам, спрос потребителей на данный продукт далеко не гарантирован, даже если его ценность для них будет выше, чем можно было бы получить в другом случае от тех же ресурсов. Поскольку потребителям приходится решать не только что потреблять, но и сколько, цена должна быть равна издержкам на производство дополнительной единицы продукта, иначе говоря, предельным издержкам. Как сформулировал это Самуэльсон: «Только когда цены благ равны предельным издержкам, экономика выжимает максимум возможного из наличных ограниченных ресурсов и технологических знаний... Поскольку предельным издержкам свойственна такая оптимальность, они могут быть с известной осторожностью

---

<sup>19</sup> Hotelling H. The General Welfare In Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates // *Econometrica*. Vol. 6 (July 1938). P. 242–269.

---

<sup>20</sup> Lerner A. *The Economics of Control*. N.Y.: Macmillan Co., 1944.

---

<sup>21</sup> Meade J.E., Fleming J.M. Price and Output Policy of State Enterprise // *Economic Journal*. Vol. 54 (1944). P. 321–339.

---

<sup>22</sup> Обзор дискуссии о ценообразовании на основе предельных издержек см.: Coase R.H. The Theory of Public Utility Pricing and its Application // *The Bell Journal of Economics and Management Science*. Vol. 1 (Spring 1970). № 1. P. 113–123.

использованы для выявления неэффективности в любой институциональной среде»<sup>23</sup>. Это натолкнуло многих экономистов на мысль, что все цены должны быть равны предельным издержкам.

Цена, равная предельным издержкам, обеспечит доход, достаточный для покрытия всех издержек, если средние издержки производителя растут вместе с ростом производства. В такой ситуации и в самом деле конкуренция обычно обеспечивает равенство цен и предельных издержек безо всякого вмешательства правительства. Но если при росте производства средние издержки уменьшаются, а в результате предельные издержки оказываются меньшими, чем средние издержки, тогда цена, равная предельным издержкам, не обеспечит достаточной для покрытия всех издержек выручки от потребителей. Для преодоления этой трудности было предложено, чтобы правительство предоставляло предприятиям субсидии, равные величине, на которую платежи потребителей меньше величины всех издержек, а деньги на субсидии правительство получало бы от налоговых сборов. Целью статьи «Спор о предельных издержках» было вскрыть недостатки такой политики.

Поскольку существует бесчисленное множество продуктов и услуг, для которых средние издержки сокращаются при росте производства, и далеко не все они подлежат субсидированию, правительству придется решать, какие из них заслуживают поддержки. Сторонники идеи использования предельных издержек как базы для ценообразования предложили для разрешения этой проблемы следующую процедуру: правительство (или администрация предприятий) должно подсчитать цену, которую потребители захотят уплатить за то количество, спрос на которое был бы предъявлен при цене, равной предельным издержкам, и если окажется, что потребители готовы уплатить сумму, покрывающую все издержки, тогда правительству следует выдать предприятию разницу между полной величиной издержек и реальными поступлениями от потребителей.

Эта процедура мне представляется эксцентричной и ведущей к громадной неэффективности. Она эксцентрична поскольку, раз уж решено, что потребители готовы уплатить сумму, покрывающую все издержки, им все-таки не предложили это сделать. Она приведет к неэффективности потому, что, раз уж потребителям не приходится платить, у нас оказывается очень мало информации для

23

*Samuelson P.A. Economics: An Introductory Analysis / 6th ed. N.Y.: McGraw-Hill, 1964. P. 461.*

оценки того, действительно ли они захотели бы платить. Более того, без соответствующей рыночной проверки точности сделанных оценок оценщики будут делать свою работу более небрежно (не говоря уже о политических влияниях, которые вовлекутся в игру и будут воздействовать на решение правительства о субсидировании определенных услуг). Это предложение представляет собой рецепт широкомасштабного разбазаривания средств. Такая политика будет также означать перераспределение дохода в пользу потребителей благ, производимых в условиях сокращающихся средних издержек. Более того, эта политика предполагает дополнительное налогообложение, а значит, поведет к росту цен выше уровня предельных издержек для тех продуктов и услуг, которые являются предметом налогообложения. А значит, чтобы для некоторых продуктов сохранить цены на уровне предельных издержек, придется для всех остальных поднимать цены выше уровня предельных издержек. Чистая выгода от такой политики для меня далеко не очевидна.

Эти моменты я подчеркнул в статье «Спор о предельных издержках». Уже после я осознал важность замечания, высказанного Томом Вильсоном в дебатах в *Economic Journal*<sup>24</sup>. Он привлек внимание к тесной связи между финансовой независимостью и административной структурой. При наличии субсидии правительство будет озабочено сокращением ее величины и, следовательно, захочет, по крайней мере до известной степени, участвовать в управлении субсидированным производством. Использование предельных издержек как базы ценообразования, следовательно, создаст тенденцию к замещению частного предприятия государственным и децентрализованного функционирования централизованным. Неэффективность, возникающая в результате неподходящей во многих других случаях структуры управления, может быть, является самым серьезным недостатком использования предельных издержек как основы ценообразования. Если частное предприятие и децентрализованность управления благоприятны для эффективности, то финансовая независимость необходима. А финансовая независимость несовместима с использованием предельных издержек как базы ценообразования.

Политика ценообразования по предельным издержкам большей частью бессмысленна. Как же объяснить, что она завоевала такую поддержку среди экономистов? Я полагаю, что это дости-

---

<sup>24</sup> *Wilson T.* Price and Output Policy of State Enterprise: A Comment // *Economic Journal*. Vol. 55 (1945). P. 254–261.

жение тех, кто использует подход, который я называю «экономической теорией классной доски». Рассматриваемая политика относится к разряду тех, которые осуществимы на классной доске. Вся необходимая информация предполагается доступной, а учитель играет за всех участников сразу. Он определяет цены, устанавливает налоги и распределяет субсидии (на грифельной доске) для повышения общего благосостояния. Но в реальной экономической системе нет никакого учителя. Нет никого, кому были бы доверены задачи, решаемые на классной доске. В глубине учительского сознания (а иногда и на поверхности), без сомнения, существует мысль, что в реальном мире правительство должно выполнять ту же роль, что и он. Но в правительстве нет единого органа, который бы детально регулировал экономическую деятельность, устанавливая соответствие между тем, что делается в одном месте и в другом. В реальной жизни есть множество различных фирм и правительственных агентств, каждое из которых имеет собственные интересы, политику и полномочия. Правительство проводит свою политику, учреждая (или устрняя) правительственные агентства, изменяя законы об ответственности, либо иным путем — вводя лицензирование, предоставляя в некоторых вопросах власть судам, национализируя (или приватизируя) отрасли, и т.п. Правительство делает свое дело, выбирая среди социальных институтов, обеспечивающих функционирование экономической системы. «Экономическая теория классной доски», несомненно, требует незаурядных интеллектуальных способностей и может быть полезна при обучении экономистов, но она уводит нас в ложном направлении в делах экономической политики. Чтобы избежать этого, нам следовало бы рассмотреть, как работала бы экономическая система при иной институциональной структуре. А это требует не того подхода, который используют большинство современных экономистов.

## VI. Наследие Пигу и современный экономический анализ

Экономика благосостояния — часть экономической теории, рассматривающая, помимо всего прочего, роль правительства в регулировании экономики, — в очень большой степени базируется на работе Пигу «Экономическая теория благосостояния», впервые опубликованной в 1921 году, хотя последняя большей частью повторяет аргументы, высказанные уже в его работе «Богатство и благосостояние», опубликованной в 1912-м.



В статье «Проблема социальных издержек» я говорил, что основная идея Пигу та, что, коль скоро обнаружены дефекты в работе экономической системы, нужны действия правительства, чтобы исправить положение. Это воззрение высказано с массой оговорок, но отражает при этом его основную идею. Были предположения, что я слишком суров к Пигу, но я полагаю, тем не менее, что сказанное мною в основе своей верно. Я продемонстрирую особенности подхода Пигу, проанализировав часть его работы, не подвергшейся исследованию в статье «Проблема социальных издержек», — главу 20 части II «Экономической теории благосостояния», которая названа «Вмешательство государства»<sup>25</sup>.

Пигу озабочен вопросом: можно ли увеличить национальный доход с помощью какого-либо государственного вмешательства? Он говорит: «Для любой отрасли, в отношении которой есть основания полагать, что в результате беспрепятственной реализации корыстного интереса ресурсы будут инвестированы не в том объеме, который требуется с точки зрения увеличения национального дивиденда, *prima facie* существует основание для государственного вмешательства»<sup>26</sup>. Он добавляет, что это, конечно, только для случаев *prima facie*: «Недостаточно сопоставить несовершенный регулирующий механизм никем не сдерживаемых частных предприятий с наилучшим регулирующим механизмом, который могут вообразить экономисты в своих исследованиях. Ведь нельзя ожидать, что любое государственное учреждение достигнет идеала или даже будет всеми силами стремиться к нему. Деятели таких учреждений в равной мере подвержены невежеству, групповому давлению и коррупции во имя личных интересов»<sup>27</sup>.

При этом Пигу доказывает, что эти недостатки государственного вмешательства не всегда и не везде проявляются с равной силой. В Англии, и здесь он цитирует Маршалла, сейчас больше честности и бескорыстия, чем было прежде, а современные избиратели способны остановить злоупотребления властью и привилегиями. «Эти важные изменения означают возрастание вероятности того, что любая форма вмешательства со стороны любого государ-

---

<sup>25</sup> *Pigou A.C. The Economics of Welfare / 5th ed. London: Macmillan & Co., 1952. P. 329–335 [Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985. Т. 1. С. 403–409].*

---

<sup>26</sup> *Ibid.* P. 331 [Там же. С. 406].

---

<sup>27</sup> *Ibid.* P. 332 [Там же].

ственного учреждения окажется ныне более благотворной, чем в прежние времена»<sup>28</sup>. Он также добавляет, что «необходимо учитывать не только существующие формы государственной власти, но и появление ее усовершенствованных форм»<sup>29</sup>. Когда дело касается управления или контроля над бизнесом, муниципалитеты и другие органы представительной власти проявляют четыре недостатка:

- 1) они выбраны преимущественно совсем для других дел, а не для вмешательства в промышленность;
- 2) персональный состав их постоянно меняется;
- 3) в общем случае их сфера действия подчинена далеко не коммерческим интересам;
- 4) они подвергаются нежелательному давлению со стороны избирателей.

Однако, согласно Пигу, эти «четыре препятствия можно преодолеть... с помощью недавно изобретенных комиссий... Членов таких комиссий можно подбирать с учетом их познаний в данной области, их можно назначать на длительные сроки, вопросы их компетенции можно подобрать соответствующим образом, а условия назначения позволяют в основном избавить их от давления со стороны избирателей»<sup>30</sup>. В качестве примера такой комиссии он указывает на существующую в США Межштатную комиссию по торговле. Пигу кажется оправданным заключение: «В общем виде вывод заключается в том, что современные усовершенствования структуры и методов работы правительственных учреждений позволяют последним осуществлять благотворное вмешательство в экономику в условиях, которые в прежние времена делали вмешательство неоправданным»<sup>31</sup>. Таким образом, отметив предварительно в этой главе, что было бы «недостаточно сопоставить несовершенный регулирующий механизм никем не сдерживаемых частных предприятий с наилучшим регулирующим механизмом, который могут себе вообразить экономисты в своих исследованиях» ([406]), Пигу умудряется сделать как раз это, предположив существование (почти) совершенно работающих государственных учреждений.

---

<sup>28</sup> Pigou A.C. The Economics of Welfare. P. 333 [Пигу А. Экономическая теория благосостояния. С. 407–408].

---

<sup>29</sup> Ibid. [Там же. С. 408].

---

<sup>30</sup> Ibid. P. 334 [Там же. С. 409].

---

<sup>31</sup> Ibid. P. 335 [Там же].

Похоже, что Пигу и не сомневается в том, что эти комиссии будут работать как раз так, как он описывает. Потому-то, начав с утверждения о несовершенстве правительства, Пигу открывает совершенную форму правительственного учреждения, что и позволяет ему избежать углубления в ситуацию, в которой недостатки правительственного вмешательства приведут к тому, что дела после вмешательства пойдут хуже. Вера Пигу в достоинства независимых комиссий по регулированию, которая выглядит сегодня столь смехотворной, была первоначально выражена в работе «Богатство и благосостояние» в 1912 году, а затем без изменений повторялась в каждом издании книги «Экономическая теория благосостояния». Видимо, ему никогда и в голову не приходило посмотреть, насколько оправданно его оптимистическое представление об этих комиссиях событиями последующих 40 лет (репринтное издание 1952 года — последнее, в котором мог бы появиться новый материал). Во всех изданиях Межштатная комиссия по торговле носит название Межштатной комиссии по железнодорожному транспорту, и это учреждение, созданное в 1887 году, все время описывается как «недавно созданное», что не свидетельствует о сколь-нибудь реальном интересе к предмету.

Все это очень ясно раскрывает интеллектуальные склонности Пигу. Вопреки мнению, что Пигу был, по наблюдению Остина Робинсона, «озабочен в первую очередь... „плодами“, а не „светом“, стремился создать практически действенную теорию благосостояния», он не провел ни одного детального исследования работы экономических институтов. Он рассматривал конкретные вопросы так, что возникает впечатление, что его знания почерпнуты из нескольких книг и статей и часто он не поднимается над уровнем вторичных источников, на которые опирался. Примеры конкретных ситуаций в его работах скорее иллюстрируют его позицию, чем являются основой понимания. Остин Робинсон сообщает, что Пигу при чтении «всегда искал реалистические иллюстрации для цитирования в собственных работах», и это показательно для его стиля работы<sup>32</sup>.

<sup>32</sup> *Robinson A. Arthur Cecil Pigou // International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y.: Macmillan Co. and Free Press, 1968. Vol. 12. P. 92, 94.* Я обладатель принадлежавшей Пигу книги «Муниципальные монополии» (*Bemis E.W. Municipal Monopolies / 4th ed. N.Y.: Thomas Y. Crowell & Co., 1904*), которую он шесть раз цитирует в главах 20 («Государственное вмешательство»), 21 («Государственный контроль над монополией») и 22 («Деятельность государства в промышленности») «Экономической теории благосостояния». Я передам эту книгу в специальную коллекцию библиотеки Регенштейна Чикагского университета. Изучение этих пометок и комментариев раскрывает стиль работы Пигу.

Едва ли удивительно, что, подбирая иллюстрации таким образом, Пигу часто не понимал их смысла. Например, как я отметил в «Проблеме социальных издержек», ситуация, при которой искры от паровозов могут поджечь лес вдоль железной дороги, а дорога не должна платить компенсацию владельцам леса (правовая ситуация в Англии в то время, когда Пигу писал, о которой он мог знать), возникла не вследствие пассивности правительства, а как прямой результат его действий.

Современные экономисты в основном используют тот же подход, что и Пигу, хотя и с некоторыми изменениями терминологии и еще большей отстраненностью от реального мира. Самуэльсон в своих «Основах экономического анализа» (1947) безо всяких несогласий следующим образом подытоживает позицию Пигу: «...его доктрина утверждает, что в замкнутой экономике в условиях конкуренции устанавливается строгое равновесие всегда, за исключением случаев, когда есть внешняя технологическая экономия или дизэкономия. При этих условиях, поскольку действия каждого индивидуума оказывают на всех других воздействие, которого он даже не принимает в расчет, принимая решение, возникают *prima facie* основания для вмешательства. Но это действительно только в случае технологических факторов (нарушение покоя и порядка из-за дыма и пр.)...»<sup>33</sup> В позднейшей дискуссии появилось единственное различие: фраза «внешняя экономия или потери» была заменена словом «экстерналии» — термином, который, кажется, был отчеканен Самуэльсоном в 50-х годах<sup>34</sup>. Хан в 1981 году писал, что «мы называем экстерналиями... влияние действий одного на благосостояние другого». Он добавляет, что «со времен Маршалла и Пигу было признано, что наличие экстерналий образует *prima facie* случай для правительственного вмешательства в рыночную экономику»<sup>35</sup>. Об экстерналиях говорят в случае воздействия решений одного чело-

---

<sup>33</sup> Samuelson P.A. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. P. 208.

<sup>34</sup> Впервые я встретил термин «экстерналии» в принадлежащем Самуэльсону обзоре работы Де Граафа «Theoretical Welfare Economics» в *Economic Journal* (1958. September. P. 539–541) и в его статье «Aspects of Public Expenditure Theories» в *The Review of Economics and Statistics* (1958. November. P. 332–338). Эта статья представляет собой слегка пересмотренный вариант работы, выпущенной в декабре 1955 года.

<sup>35</sup> Hahn F. Reflections on the Invisible Hand // *Lloyds Bank Review*. 1982. April. P. 78. Эта статья перепечатана в книге: Hahn F. *Equilibrium and Macroeconomics*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1984. P. 111–133.

века на кого-либо, кто не участвовал в принятии решения. Так, если А покупает что-то у В, его решение купить воздействует на В, но это воздействие не рассматривается как экстернальное. Однако если сделка А с В воздействует на С, D и Е, которые в сделке не участвовали, потому что, например, результатом оказываются дым или запах, которые им мешают, то это воздействие на С, D и Е именуется экстерналией. С этой поправкой данное Ханом изложение подхода Пигу и представляет собой господствующий стиль экономического анализа. Следует также заметить, что, когда современные экономисты говорят о правительственном вмешательстве, они обычно имеют в виду обложение налогом или, что бывает реже, прямое регулирование деятельности определенных фирм или индивидуумов.

Этому подходу свойственны серьезные недостатки. Он не в силах вскрыть факторы, которые определяют, желательно ли правительственное вмешательство и какого рода, и он игнорирует другие возможные способы действий. Он, в конце концов, завел в тупик экономистов, пытающихся сформулировать правительственную политику. В частности, наличие экстерналий вовсе не значит, что здесь *prima facie* случай для правительственного вмешательства, если это выражение означает, что возникновение экстерналий оправдывает правительственное вмешательство (налогообложение или регулирование), а не какой-нибудь другой возможный способ действий (включая невмешательство, отказ от прежней политики правительства или облегчение рыночных трансакций).

Предположим, что А при производстве чего-либо сильно дымит (на что А имеет право), чем причиняет беспокойство С, с которым у А нет контрактных отношений и о существовании которого он, может быть, даже не знает. Здесь налицо экстерналия. Предположим, что правительство способно действовать и что оно правильно мотивировано, как Межштатная комиссия по торговле в воображении Пигу. Что ему следует делать? Возьмите случай, когда С готов заплатить за избавление от беспокойства меньше, чем дополнительные издержки А на прекращение выбросов дыма. В этом случае совершенное правительство, озабоченное максимизацией национального дивиденда, не станет делать ничего для прекращения выбросов дыма: ни облагать А налогом, ни вмешиваться непосредственно. Экстерналия будет существовать по-прежнему и не будет вызывать правительственного вмешательства.

Теперь возьмите случай, когда С готов заплатить за избавление от беспокойства больше, чем дополнительные издержки А на

прекращение выбросов дыма. Сначала нам нужно выяснить, почему С не заключил сделки с А о прекращении выбросов дыма: ведь сделка представляется возможной, когда условия сделки выгодны и А, и С. Ответ должен быть такой: издержки транзакции оказались выше, чем выгоды от нее. Если ситуация действительно такова, что должно сделать совершенное правительство? Так же как А и С учли издержки транзакции, и совершенное правительство должно учесть издержки на то, чтобы установить: сколько С готов заплатить за избавление от беспокойства, издержки А по прекращению выбросов дыма, а равно и издержки правительства на осуществление любого выбранного варианта. Если издержки исследования и выполнения решения достаточно высоки и/или полученные результаты достаточно неопределенны, так что ожидаемые выгоды от правительственного вмешательства меньше, чем соответствующие издержки, тогда правительство не станет ни облагать А налогом, ни вводить регулирование, которое бы устранило дым. Можно было бы также изменить закон и сделать А ответственным за наносимый ущерб, что сделает ненужным заключение соглашения между А и С. Еще есть возможность включить в закон требование о контракте между А и С, чтобы тем самым сократить издержки заключения соглашения между ними. Но можно предположить, что такое идеальное правительство уже учло воздействие такого изменения закона на другие транзакции в других случаях и отказалось от изменений, решив, что потери в других случаях окажутся выше, чем возможные дополнительные блага в этом конкретном случае. В гипотетическом примере, рассмотренном сейчас нами, издержки транзакции и издержки по совершению правительственных действий делают желательным исход, когда экстерналия продолжает существовать, а правительство не вмешивается, чтобы ее устранить.

Как мы видим, само по себе существование экстерналии не дает оснований для правительственного вмешательства. Сам факт, что издержки транзакции существуют и что они велики<sup>36</sup>, предполагает, что многие из последствий человеческих действий не будут покрываться рыночными транзакциями. В результате экстерналии будут повсеместными. Тот факт, что правительственное вмешательство также имеет свои издержки, говорит о том, что большинству

---

<sup>36</sup> См.: North D., Wallis J. Measuring the Size of the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // Long Term Factors in American Economic Growth / Ed. by S. Engerman, R. Gallman. Chicago, 1987 (= Studies on Income and Wealth. Vol. 51). P. 95–148.

экстерналий следует позволить существовать, если мы хотим максимизации ценности производства. Этот вывод укрепит еще больше, если мы учтем, что правительство не походит на идеал, воображенный Пигу, но представляет собой обычную государственную власть — невежественную, подверженную давлению и коррупции. Что же касается предложения о желательности правительственного вмешательства при наличии экстерналий, то все зависит от соотношения издержек. Можно представить себе соотношение издержек, когда такое предположение будет верным, а в другом случае оно будет ложным. Утверждение, что экономическая теория оправдывает такое предположение, ошибочно. Здесь мы имеем дело с фактическими вопросами. Повсеместность экстерналий наводит меня на мысль, что здесь случай, который *prima facie* требует невмешательства, и в этом убеждении меня поддерживают результаты изучения эффектов регулирования, введенного в последние годы в Соединенных Штатах, будь это регулирование сельского хозяйства или зонирование городов, — которые свидетельствуют о том, что регулирование в общем случае сделало положение дел хуже.

Концепция экстерналий приобрела центральную роль в экономической теории благосостояния, и результаты этого оказались крайне неудачными. Несомненно, что люди, принимающие решения, оказывают не учитываемое ими влияние на других (и даже на самих себя). Но сегодня использование термина предполагает, что после обнаружения экстерналий правительство должно что-то сделать, чтобы устранить их. Как уже установлено, единственная причина того, что отдельные люди и частные организации их не устраняют, сводится к тому, что выигрыш от устранения будет перекрыт потерями (включая издержки заключения соглашений, необходимых для получения результата). Если при правительственном вмешательстве для устранения экстерналий потери также перекрывают выгоды, то очевидно, что желательно их сохранение. Чтобы исключить впечатление, будто я разделяю общепризнанную точку зрения, я в «Проблеме социальных издержек» ни разу не использую слово «экстерналии», но говорю о «вредных последствиях», не уточняя, предвидели их те, кто принимал решения, или нет. Ведь одной из моих целей в этой статье было показать, что такие «вредные последствия» можно рассматривать наподобие любых других факторов производства, что иногда желательно их устранение, а иногда нет и что для получения правильного результата нет нужды использовать для анализа такие понятия, как экстерналии. Од-

нако моя попытка отмежеваться от господствующего подхода явно не имела успеха, поскольку «Проблему социальных издержек» даже те, кто склоняется к моей точке зрения, часто описывают как исследование проблемы экстерналий.

Следует осознать, что, когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы подлежащих изучению экономических систем. Отдельные люди и организации, преследуя собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других. Они могут предлагать трудовые услуги или отказываться в них, предоставлять капитальное оборудование или нет, испускать дым или бороться с выбросами дыма и т.д. Цель экономической политики состоит в создании такой ситуации, когда бы люди, принимая решения о своей деятельности, выбирали такие, которые обеспечивают наилучшие результаты для системы в целом. В качестве первого шага я предположил, что наилучшими решениями будут те, которые максимизируют ценность всего производства (и в этом я пигувианец).

Поскольку сплошь и рядом люди предпочитают делать то, что, по их мнению, соответствует их собственным интересам, чтобы изменить их поведение в сфере экономики нужно их заинтересовать. Правительству при этом доступно только одно средство (за исключением увещеваний, которые в общем случае неэффективны) — изменить законы или способ их применения. Формы таких изменений многообразны. Можно дополнить права и обязанности, которые людям разрешено приобретать или которыми они, как принято считать, владеют, а можно повысить либо понизить издержки трансакций, изменив требования к законно обязывающему контракту. Можно также изменить налагаемые судами наказания в тех случаях, когда кому-либо причиняют ущерб вне рамок контракта. И, конечно, могут быть использованы любимые средства экономистов — обложение налогами, или предоставление субсидий за выполнение определенных действий, или переход к правительственному регулированию с целью запретить или потребовать выполнения определенных действий. На функционирование экономики повлияют и все другие изменения в работе правовой системы, такие, как: изменения судебной процедуры, перераспределение функций между правительственными учреждениями и (в Соединенных Штатах) сдвиг в распределении обязанностей между федеральным пра-



вительством и штатами. Экономическая политика состоит в выборе таких правовых норм, процедур и административных структур, которые обеспечат максимизацию ценности производства. Но не легко установить, как именно разные правовые ситуации воздействуют на работу экономической системы, хотя в этом деле и достигнут определенный прогресс в результате исследований экономистов, занятых в новой области — «экономике права». Я исполнен надежды, что, как скоро люди придут к осознанию неудовлетворительности нынешнего подхода, число экономистов, посвятивших свой талант работе в этой области, возрастет.

Экономическая политика предполагает выбор между альтернативными социальными институтами, а они создаются силой закона или зависят от него. Большинство экономистов не осознают этой проблемы. Они изображают идеальную экономическую систему, а затем, сравнивая ее с тем, что они наблюдают (или думают, что наблюдают), предписывают изменения, необходимые, чтобы достичь этого идеального состояния, и при этом вовсе не заботятся о том, как это все может быть сделано. Анализ выполняется с большой изобретательностью, но при этом далек от реальности. Это, как я обозначил однажды, «экономическая теория классной доски». Очень мало исследований того, как именно работает экономика, а в результате вряд ли удивит кого-либо открытие, что, как в случае с Пигу, конкретные примеры нередко вводят в заблуждение. Вот недавняя история с Мидом, который в часто цитируемой статье использовал пример пчел, опыляющих плодовые сады, для демонстрации отношений, которые не могут быть предметом рыночных контрактов, и явно при этом не подозревал о существовании, по крайней мере в США, контрактов между пчеловодами и садоводами<sup>37</sup>.

Исчерпывающей иллюстрацией того, насколько неадекватен обычный подход экономистов к вопросам экономической полити-

---

<sup>37</sup> Meade J.J. External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation // The Economic Journal. Vol. 62 (March 1952). P. 54–67. Интересное описание того, как организовано пчеловодство в Соединенных Штатах, включая контрактные отношения между пчеловодами и земледельцами, можно найти у Дэвида Джонсона (Johnson D.B. Meade, Bees and Externalities // The Journal of Law and Economics. Vol. 16 [April 1973]. № 1. P. 35–52). Более детальный анализ этих контрактных отношений, убедительно демонстрирующих эффективность рынка, содержится в статье: Cheung S.N.S. The Fable of the Bees: An Economic Investigation // Ibid. P. 11–33. Мид представляет собой еще один пример того, как экономисты иллюстрируют свои теоретические построения, не заботясь о том, чтобы их слова соответствовали обстоятельствам реального мира.

ки, по крайней мере на микроэкономическом уровне, служит пример с маяком, рассматриваемый в моей статье «Маяк в экономической теории», которая включена в этот том. Крупнейшие экономисты — от Джона Стюарта Милля до Самуэльсона — использовали маяк как пример услуги, которую должно предоставлять правительство, и ту же роль маяки выполняли в бесчисленных учебниках, созданных менее выдающимися людьми. При этом ни один из этих великих экономистов, которые использовали маяк в качестве примера, никогда, насколько я знаю, не изучал системы финансирования и управления маяками. С учетом этого вряд ли кого удивит, что их утверждения по этому поводу ошибочны, запутанны и вводят в заблуждение. Самуэльсон зашел дальше, чем экономисты прошлого, и, используя обычный для современных экономистов подход, доказывает не только что сборы за услуги маяков невозможны (что просто неверно), но и то, что, даже если бы такие сборы оказались возможными, это было бы нежелательным, поскольку предельные издержки равны нулю (издержки на то, что дополнительное судно воспользуется услугами маяка), а цена должна быть равна предельным издержкам. Самуэльсон и не пытался продвинуться хоть на шаг, сравнить результаты, достигаемые при наличии сборов за услуги маяков, и результаты, получаемые, когда услуги маяков финансируются из общих налогов. Он начинает с постулирования идеальной ситуации (таковой он считает бесплатность услуги) и предполагает, что ее и следует воплощать в жизнь, даже не задумываясь о том, как такая политика повлияет на работу маяков. Я доказывал, что в случае Англии, в которой существовал сбор за услуги маяков, маячная система оказалась лучше приспособленной к нуждам судовладельцев в результате действия существовавшей системы, чем это было бы при оплате маяков из общих налогов. Основательны ли мои выводы — другой вопрос. Но они могут быть опровергнуты только сравнительным анализом, подобным моему, который бы показал, что я не учел некоторые существенные факторы или неверно оценил влияние тех, которые я рассмотрел. Мое заключение нельзя отвергнуть указанием на то, что результаты, достигнутые при рекомендованной мною политике, не соответствуют некоторому недостижимому идеалу.

## VII. Дальнейший путь

Я полагаю, что при рассмотрении экономической политики экономисты должны принять новый подход. Но изменения подходов недостаточно. Без некоторого знания того, что может быть достигну-

то при альтернативных институциональных установлениях, разумный выбор между ними невозможен. Следовательно, мы нуждаемся в теоретической системе, дающей возможность проанализировать эффект изменений в этих установлениях. Для этого не нужно отбрасывать стандартную экономическую теорию, но необходимо ввести в анализ трансакционные издержки, поскольку очень многое из происходящего в экономике создано либо для сокращения трансакционных издержек, либо чтобы сделать возможным то, что невозможно просто в силу их существования. Невключение трансакционных издержек обедняет теорию. Несомненно, что другие факторы также следует добавить. Но вовсе нелегко улучшить анализ, не зная больше, чем мы знаем сейчас, о том, как действительно разворачивается экономическая деятельность. Пример маяков показывает, сколько ошибок могут наделать экономисты, если они не знают фактов. В моей статье «Экономика организации отрасли: программа исследований», включенной в этот том, я отметил, сколь мало мы знаем и сколь многое нам еще следует узнать о деятельности фирм и о контрактных отношениях. Сходным образом в «Проблеме социальных издержек» я привел в качестве примеров того, что подлежит изучению, «работу брокера по сведению сторон, действенность ограничивающих соглашений, проблемы большой компании, воздействие правительственного зонирования и других видов регулирования». С тех пор как эти статьи были напечатаны, была проделана отличная работа, но многое еще предстоит сделать. Из оставшихся задач самыми пугающими представляются те, которые мы обнаруживаем в новой области — «теории экономики и права». Взаимоотношения между экономической и правовой системами чрезвычайно сложны; изменение закона воздействует на экономику, и многие последствия таких изменений еще скрыты от нас (а ведь они составляют саму суть экономической политики). Эссе, собранные в этом издании, большей частью только указывают желательные направления исследований. Нас ждет долгое, трудное, но многообещающее путешествие.

## 2 Природа фирмы

В прошлом экономическая теория страдала оттого, что не могла отчетливо сформулировать свои предпосылки. Развивая теорию, экономисты часто уклонялись от исследования основ, на которых она воздвигалась. Но такое исследование существенно не только для предотвращения ложных толкований и ненужных споров, возникающих при недостаточном знании исходных установок теории, но также в силу крайней значимости для экономической теории разумного суждения при выборе между соперничающими наборами теоретических предпосылок. Например, предполагается, что слово «фирма» может в экономической теории использоваться совсем не так, как его употребляют «обычные люди»<sup>1</sup>. Чем настоятельнее в экономической теории тенденция начинать анализ с отдельной фирмы а не с отрасли<sup>2</sup>, тем больше необходимость не только в ясном определении слова «фирма», но и в установлении отличия, если оно существует, от того, как употребляется это слово в «реальном мире». Джоан Робинсон сказала, что «относительно набора предпосылок экономической теории следует задать два вопроса: можно ли с ним работать? и — соответствует ли он реальному миру?»<sup>3</sup>. Хотя, как отмечает Джоан Робинсон, «чаще всего один набор предпосылок удобен, а другой реалистичен», вполне возможны ветви теории, где предпосылки работоспособны и одновременно реалистичны. Я надеюсь далее показать, что можно получить определение фирмы не только реалистичное, т.е. соответствующее тому, как определяют фирму в реальном мире, но и совместимое с двумя самыми могущественными инструментами экономического анализа, которые развил Маршалл, — с идеей предела и идеей замещения, которые вместе образуют

---

<sup>1</sup> *Robinson J. Economics is a Serious Subject. Cambridge, Eng.: W. Heffer & Sons, 1931. P. 12.*

<sup>2</sup> *См.: Kaldor N. The Equilibrium of the Firm // Economic Journal. Vol. 44 (March 1934). P. 60–76.*

<sup>3</sup> *Robinson J. Op. cit. P. 6.*

идею замещения на пределе<sup>4</sup>. Наше определение, конечно же, должно «устанавливать связь с формальными отношениями, которые допускают точное понимание»<sup>5</sup>.

I

Подыскивая определение понятию «фирма», удобно начать с рассмотрения того, как понимают «экономику» экономисты. Вот, например, как определяет экономическую систему сэра Артур Салтер:

Нормальная экономическая система работает сама по себе. Ее текущие операции проходят вне централизованного контроля, она не нуждается в центральном органе. По многим видам человеческой деятельности и человеческих потребностей предложение приспособливается к спросу, а производство — к потреблению благодаря автоматическому, гибкому и реагирующему на изменения процессу<sup>6</sup>.

Экономист полагает, что экономическую систему координирует механизм цен, общество при этом мыслится не как организация, а как организм<sup>7</sup>. Экономика работает «сама по себе». Это не означает, что отдельные люди не составляют планы. Они осуществляют предвидение и выбор из альтернативных возможностей. Так должно быть, чтобы система была упорядоченной. Но эта теория предполагает, что направление ресурсов зависит непосредственно от механизма цен. Против экономического планирования нередко возражают на том основании, что оно пытается делать то, что уже сделано механизмом цен<sup>8</sup>.

Описание, предложенное сэром Артуром Салтером, однако, предлагает очень неполную картину нашей экономики. Для внутрифирменной ситуации это описание просто не годится. Например,

---

<sup>4</sup> Keynes J.M. *Essays in Biography*. London: Macmillan & Co., 1933. P. 223–224.

<sup>5</sup> Robbins L. *Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan & Co., 1932. P. 66.

<sup>6</sup> Это описание с одобрением цитирует Д. Робертсон (*Robertson D.H. The Control of Industry / Rev. ed. London: Nisbet & Co., 1928. P. 85*), а также А. Плант (*Plant A. Trends in Business Administration // Economica. Vol. 12 [February 1932]. № 35. P. 387*). Оно появляется и у А. Салтера (*Salter J.A. Allied Shipping Control. Oxford: Clarendon Press, 1921. P. 16–17*).

<sup>7</sup> См.: Hayek F.A. *The Trend of Economic Thinking // Economica. 1933. May*.

<sup>8</sup> Ibid.

экономическая теория утверждает, что распределение факторов производства между различными направлениями использования определяется механизмом цен. Цена фактора А становится выше в Х, чем в Y. В результате А перемещается из Y в Х до тех пор, пока не исчезнет разница цен в Х и Y (при условии, что она не возмещает другие сравнительные преимущества). Но в реальном мире мы обнаруживаем, что во многих областях все это неприменимо. Когда работник переходит из отдела Y в отдел Х, он делает это не из-за изменения относительных цен, а потому, что ему так приказали.

Тем, кто возражает против экономического планирования исходя из того, что проблема уже решена движением цен, можно отметить, что в нашей экономике существует планирование, которое отличается от вышеупомянутого индивидуального планирования и сродни тому, что обычно называют экономическим планированием. Вышеприведенный пример типичен для большого сектора нашей современной экономической системы. Экономисты, конечно, не прошли мимо этого факта. Маршалл вводит организацию как четвертый фактор производства; Дж.Б. Кларк наделяет предпринимателя функцией координации; Найт вводит менеджера, осуществляющего координацию. Как указывает Дж.Э. Робинсон, мы обнаруживаем «островки сознательной власти в этом океане бессознательной кооперации, подобные сгусткам масла, сбивающимся в бадью с пахтой»<sup>9</sup>. Но как объяснить необходимость такой организации, раз принято утверждать, что координацию следует предоставить механизму цен? Почему существуют эти «островки сознательной власти»? За пределами фирмы производство подчинено движению цен, а координация оказывается результатом последовательных операций обмена на рынке. Внутри фирмы эти рыночные сделки устранены, а роль сложной рыночной структуры со всеми операциями обмена выполняет предприниматель-координатор, который и направляет производство<sup>10</sup>. Очевидно, что это альтернативные методы координации производства. Когда производство направляется движением цен, оно может осуществляться вообще вне каких-либо организаций. В таком случае позволительно спросить: почему же все-таки существуют организации?

<sup>9</sup> *Robinson J. Op. cit. P. 85.*

<sup>10</sup> Далее в этой статье термином «предприниматель» я обозначаю лицо или группу лиц, которые в конкурентной системе направляют производство, выполняя тем самым роль механизма цен.

Конечно, степень вытеснения механизма цен может быть очень различной. В большом универмаге помещения для секций могут выделяться решением управляющего, а могут разыгрываться на аукционе. На хлопковых фабриках Ланкашира ткач может быть арендатором силового привода и рабочего помещения, а станок и пряжу получать в кредит<sup>11</sup>. Однако обычно такого рода координация различных факторов производства осуществляется без вмешательства ценового механизма. Очевидно, что интенсивность «вертикальной» интеграции, предполагающей вытеснение механизма цен, сильно варьирует от отрасли к отрасли, от фирмы к фирме.

Я полагаю, что вытеснение ценового механизма можно считать отличительной чертой фирмы. При этом, как указывает Роббинс, сохраняется «связь с внешней сетью относительных цен и издержек»<sup>12</sup>, но важно вскрыть точную природу этой связи. Различие между размещением ресурсов в фирме и их размещением в экономической системе было очень живо описано Морисом Доббом в связи с обсуждением представлений о капиталисте у Адама Смита:

Стало ясно, что было нечто более важное, чем отношения внутри каждой фабрики или производственной единицы, управляемой предпринимателем; были еще отношения предпринимателя с остальным экономическим миром за пределами его непосредственного управления... предприниматель поглощен разделением труда внутри каждой фирмы, и здесь он планирует и организует все сознательно... [но] он связан с гораздо более обширным миром разделения труда, по отношению к которому он представляет просто одну специализированную ячейку. Здесь он выполняет роль клетки в большом организме, большей частью не осознавая этой своей роли<sup>13</sup>.

В свете того факта, что экономисты, полагая механизм цен инструментом координации, признают также координирующую функцию

---

<sup>11</sup> Survey of Textile Industries / United Kingdom, Parliament Committee on Industry and Trade. 1928. P. 26.

<sup>12</sup> Robbins L. Op. cit. P. 71.

<sup>13</sup> Dobb M. Capitalist Enterprise and Social Progress. London: G. Routledge & Sons, 1925. P. 20; см. также: Henderson H.D. Supply and Demand. London: Nisbet & Co., 1932. P. 35.

«предпринимателя», очень важно выяснить, почему же в одном случае координация предоставляется механизму цен, а в другом — предпринимателю. Цель этой статьи — устранить разрыв между предположением экономической теории, что (в одних случаях) ресурсы размещаются посредством механизма цен и (в других случаях) они размещаются усилиями предпринимателя-координатора. Мы должны объяснить, что же на практике влияет на этот выбор между разными способами размещения<sup>14</sup>.

## II

Наша задача — открыть причину появления фирм в экономике, строящейся на специализации и обмене. Механизм цен (взятый только как способ распределения ресурсов) может быть вытеснен, только если замещающие его отношения предоставляют какие-то собственные выгоды. Так было бы, например, в случае, если бы некоторые люди предпочитали работать под управлением других. Такие люди соглашались бы получать меньше, чтобы работать под чьим-то руководством, и фирмы возникли бы в таком случае вполне естественно. Но эта причина может показаться не очень существенной, поскольку можно счесть, что действует прямо противоположная тенденция — если судить по тому, как обычно подчеркивают преимущества того, чтобы «быть самому себе хозяином»<sup>15</sup>. Конечно, если бы в реальности существовало желание не подчиняться, но управлять, испытывать власть над другими, тогда люди предпочли бы поступиться чем-либо, чтобы управлять другими, — иными словами, они предпочли бы платить другим больше, чем те получили

---

<sup>14</sup> Легко видеть, что, когда государство берет на себя управление какой-либо отраслью, оно, начиная ее планирование, берет на себя и роль, прежде выполнявшуюся механизмом цен. Обычно не осознают, что любой бизнесмен, организуя взаимоотношения между подчиненными ему подразделениями, также делает нечто, что могло бы быть доверено механизму цен. Следовательно, есть смысл в ответе Дурбина тем, кто подчеркивает трудности планирования экономики: те же самые проблемы в конкурентной системе вынужден решать и бизнесмен (*Durbin E.F.M. Economic Calculus in a Planned Economy // Economic Journal. Vol. 46 [December 1936]. P. 676–690*). Важное различие между этими двумя случаями в том, что государство систему отраслевого планирования навязывает, а фирмы возникают добровольно, потому что они представляют собой более эффективный метод организации производства. В конкурентной системе существует «оптимальный» объем планирования!

<sup>15</sup> Дауэс приводит пример «перехода лучше оплачиваемых квалифицированных рабочих в розничную торговлю или в страховые компании ради стремления к независимости (нередко главная цель в жизни рабочих)» (*Dawes H. Labour Mobility in the Steel Industry // Economic Journal. Vol. 44 [March 1934]. P. 86*).



бы при работе механизма цен, только чтобы иметь возможность управлять ими. Но это предполагает, что управляющие платят, чтобы иметь возможность управлять, а не получают деньги за то, что они управляют, что в большинстве случаев явно не так<sup>16</sup>, фирмы могли бы также возникнуть в случае, если бы потребители предпочитали блага, произведенные фирмами, а не как-нибудь иначе; но даже в тех областях, где такое предпочтение (если оно вообще существует) должно бы быть крайне незначительным, в реальном мире действуют фирмы<sup>17</sup>. Значит, должны быть другие причины.

Основной причиной того, что создавать фирмы прибыльно, должно бы быть то, что механизм цен не работает без издержек. Очевиднейшая из издержек «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены<sup>18</sup>. Издержки на это могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать эту информацию, но их нельзя устранить вовсе. Следует принять во внимание также издержки на проведение переговоров и заключение контракта на каждую трансакцию обмена, что неизбежно на рынке<sup>19</sup>. Хотя на некоторых рынках, например, на товарных биржах, разработана техника сведения до минимума этих издержек на контракты, но до конца они не устранены. Правда, от контрактов не удастся избавиться и при наличии фирмы, но здесь их намного меньше: фактор производства (или его собственник) не должен заключать серию контрактов с факторами, с которыми он кооперируется внутри фирмы, что было бы необходимо, разумеется, если бы эта кооперация была прямым результатом работы ценового механизма. Этот ряд контрактов замещается одним-единственным.

---

<sup>16</sup> При всем том это не голая фантазия; сообщают, что некоторые владельцы маленьких магазинов зарабатывают меньше, чем их помощники.

<sup>17</sup> *Shove G.F.* The Imperfection of the Market: a Further Note // *Economic Journal*. Vol. 43 (March 1933). P. 116, n. 1. Шоув отмечает, что такие предпочтения могут существовать, хотя приводимый им пример почти противоположен тому, что говорится в тексте.

<sup>18</sup> *Kaldor N.* A Classificatory Note on the Determinateness of Equilibrium // *Review of Economic Studies*. 1934. February. P. 123. Согласно Калдору, одна из предпосылок статической теории гласит: «Все необходимые цены... известны всем». Но это явно не так в реальном мире.

<sup>19</sup> Это влияние было отмечено Абботом Ашером при обсуждении развития капитализма. Он говорит: «Последовательные покупки и продажи полуфабрикатов были чистой растратой энергии» (*Usher A.* An Introduction to the Industrial History of England. Boston: Houghton Mifflin Co., 1920. P. 13). Но он не развил эту идею, а также не объяснил, почему же такие продажи и покупки существуют до сих пор.

Здесь важно отметить характер контракта с фактором производства, используемым внутри фирмы. Контракт и есть то, почему фактор за некоторое вознаграждение (которое может быть фиксированным или колеблющимся) соглашается в известных пределах выполнять распоряжения предпринимателя<sup>20</sup>. Существо контракта в том, что им устанавливаются только пределы власти предпринимателя. В этих границах, следовательно, он может управлять остальными факторами производства.

Использование ценового механизма, однако, имеет и другие недостатки — или издержки. Может оказаться желательным заключение долгосрочного контракта на поставку каких-либо изделий или услуг. Причиной такого желания может быть тот факт, что когда вместо нескольких краткосрочных контрактов заключается один долгосрочный, то определенных издержек по заключению каждого контракта удастся избежать. Либо участники, в силу определенного отношения к риску, могут предпочесть долгосрочный контракт краткосрочному. Но раз возможности предвидения тем меньше, чем продолжительнее срок действия контракта, тем менее возможно, а значит, и менее желательно для покупателя определять, что же другая сторона должна делать. Тому, кто поставляет услуги или товары, может оказаться вполне безразличным, какой способ действия будет избран, но это не так для того, кто приобретает услуги или товары. Но покупатель не может знать заранее, какой из нескольких способов действия поставщика окажется удобен. Поэтому условия предоставления услуги оговариваются в самых общих терминах, а детали уточняются позже. В контракте оговариваются только границы действий поставщика товаров или услуг. Детали поставки в контракте не оговариваются, но определяются покупателем позже. Когда управление ресурсами (в границах, определяемых контрактом) начинает зависеть от покупателя именно таким образом, возникает отношение, которое я называю «фирма»<sup>21</sup>. Таким

---

**20** Можно было бы никак не ограничивать пределы власти предпринимателя. Это было бы добровольное рабство. Но, согласно Френсису Батту, такой контракт был бы недействителен и не принимался бы судом (*Batt F.R. The Law of Master and Servant. London: Sir I, Pitman & Sons, 1929. P. 18*).

---

**21** Невозможно, разумеется, провести четкую и определенную линию, которая бы устанавливала наличие или отсутствие фирмы. Можно более или менее установить направление. Это похоже на то, как трудно в области права установить, имеем ли мы дело с отношениями хозяина и слуги или начальника и исполнителя. См. обсуждение этой проблемы ниже.

образом, возникновение фирмы делается более вероятным в тех случаях, когда очень краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными. Очевидно, что это важнее в случае поставки услуг труда, чем при покупке товаров. В случае приобретения товаров все основные вопросы могут быть обговорены заранее, так что в дальнейшем приходится уточнять сравнительно мало-значащие детали.

Мы можем подытожить эти аргументы следующим образом: деятельность рынка предполагает некоторые издержки, которые можно сократить, создавая организации и предоставляя некоторому авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы. Предприниматель, поскольку он может получать факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный им рынок, должен выполнять свои функции с меньшими издержками. А если он этого не сумеет, то всегда есть возможность вернуться к услугам открытого рынка.

Вопрос неопределенности часто считают очень важным для изучения равновесия фирмы. Представляется делом невероятным, чтобы фирма возникла вне условий неопределенности. Но те (например, Найт), кто видит в способе платежа отличительную особенность фирмы — фиксированный доход гарантируется некоторым участникам производства, а дающий гарантию человек берет себе остаточный и колеблющийся доход, выделяют момент, который представляется не имеющим значения для рассматриваемой нами проблемы. Один предприниматель может продавать другому свои услуги за определенную сумму, а его работники могут при этом получать долю в прибыли<sup>22</sup>. Все равно возникает существенный вопрос: почему размещение ресурсов не направляется непосредственно через ценовой механизм?

Другой фактор, заслуживающий быть отмеченным, — это различное отношение правительств или других регулирующих органов к операциям обмена, совершаемым на рынке, и к таким же операциям, организуемым внутри фирмы. Если рассмотреть действие налога на продажи, мы увидим, что этот налог падает на рыночные операции, но не относится к таким же операциям внутри фирмы. Поскольку перед нами альтернативные методы «организации» — через ценовой механизм или через предпринимателя, такое регулирование дает жизнь фирмам, которые иначе не имели бы *gai-*

22

Взгляды Найта рассматриваются далее более детально.

son d'être. Оно служит причиной возникновения фирм в специализированной меновой экономике. Конечно, поскольку фирмы уже существуют, такие меры, как налог на продажи, просто поощряют их делаться больше, чем они стали бы в иной ситуации. Подобным образом квоты и методы контроля цен, предполагающие политику рационирования и неприложимые к фирмам, которые производят регулируемые продукты для себя, дают преимущества тем, кто организует производство через фирму, а не через рынок, и тем самым с необходимостью поощряют рост фирм. Но трудно поверить, что именно такие меры были причиной возникновения фирм. Они сыграли бы эту роль, если бы по другим причинам фирмы уже не существовали.

Таковы причины существования фирм в специализированной меновой экономике, относительно которой предполагается, что распределение ресурсов «организуется» механизмом цен. Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя.

Намеченный выше подход дает, как нам представляется, известные преимущества, поскольку оказывается возможным дать научное толкование высказываниям о том, что фирма становится больше или меньше. Фирма становится больше, когда дополнительные транзакции (для координации которых можно было бы использовать механизм цен) организуются предпринимателем, и она делается меньше, когда он отказывается от организации таких транзакций. Возникает вопрос: возможно ли изучение сил, которые определяют размер фирмы? Почему предприниматель не берется организовать на одну транзакцию больше или меньше? Найт полагает, что

отношение между эффективностью и размером есть одна из самых серьезных проблем теории, поскольку, в отличие от такой же проблемы для завода, зависит большей частью от личности и исторических случайностей, а не от ясно различимых общих принципов. Но этот вопрос жизненно важен, потому что перспектива монопольных доходов создает могущественные стимулы для непрерывной и неограниченной экспансии фирм, и их следует уравновесить другими, равномогущественными, которые бы способствовали сокращению эффективности (в производстве

денежного дохода) с ростом размеров, чтобы сохранились хотя бы остатки конкуренции<sup>23</sup>.

Похоже, что Найт считал невозможным научное понимание причин, определяющих размеры фирмы. На основе развитой выше концепции фирмы мы попробуем сейчас решить эту задачу.

Выдвинуто предположение, что возникновение фирм имело основной причиной существование рыночных издержек. Возникает вполне уместный вопрос (не сводящийся к высказанным Найтом соображениям о монополии). Если с возникновением фирмы отпадают определенные издержки и фактически сокращаются издержки производства, почему вообще сохраняются рыночные транзакции?<sup>24</sup> Почему все производство не осуществляется одной большой фирмой? Есть несколько возможных объяснений.

Во-первых, с увеличением размеров фирмы может начаться сокращение дохода от предпринимательской функции, иными словами — издержки на организацию дополнительных транзакций внутри фирмы могут возрасть<sup>25</sup>. Естественно, должна достигаться точка, в которой издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы равны издержкам осуществления транзакций на открытом рынке или издержкам организации другим предпринимателем. Во-вторых, может оказаться, что по мере увеличения количества осуществляемых транзакций предприниматель оказывается неспособен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т.е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью. Опять-таки, должна достигаться точка, в которой издержки от непроизводительного расходования ресурсов будут равны рыночным издержкам на транзакции обмена на открытом рынке или потерям при организации этой транзакции другим предпринимателем. Наконец, цена предложения одного или нескольких факторов производства может

---

<sup>23</sup> Knight F.H. Risk, Uncertainty and Profit, Preface to the Reissue. London: London School of Economics and Political Science, 1933.

<sup>24</sup> Некоторые рыночные издержки могут быть устранены, только если лишить потребителя возможности выбора; таковы издержки розничной торговли. Можно себе представить, что эти издержки окажутся столь высокими, что люди предпочтут систему ратционированного распределения, потому что дополнительные блага при этом окажутся ценнее, чем утрата свободы выбора.

<sup>25</sup> Этот аргумент предполагает, что обменные транзакции на рынке могут рассматриваться как однородные, что на самом деле не так. Детали учтены ниже.

возрасти из-за того, что «прочие преимущества» у малой фирмы больше, чем у большой<sup>26</sup>. Конечно, на самом деле точка, в которой экспансия фирмы прекращается, может определяться совместным действием нескольких вышеперечисленных факторов. Первые два из них с наибольшей вероятностью соответствуют высказываниям экономистов об «убывающей доходности управления»<sup>27</sup>.

Выше было сказано, что фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на организацию ее через другую фирму. Но если фирма прекращает экспансию при значении издержек меньшем, чем на открытом рынке, и равном издержкам на организацию через другую фирму, в большинстве случаев (за исключением случая «комбинации»<sup>28</sup>) это будет означать, что между двумя этими производителями осуществляется рыночная сделка, хотя каждый из них был бы способен организовать ее с издержками меньшими, чем сейчас. Как можно разрешить этот парадокс? Это делается ясным с помощью следующего примера. Предположим, что А покупает нечто у В и при этом А и В могли бы организовать эту рыночную транзакцию с издержками меньшими, чем текущие. Предположим, что В организует не один процесс или стадию производства, но несколько. Если А захочет избежать рыночной транзакции, ему придется взять на себя все контролируемые В процессы производства. До тех пор, пока А не возьмет на себя все процессы производства, рыночные трансак-

---

<sup>26</sup> Обсуждение вопроса об изменениях цены предложения факторов производства в фирмах различного размера см.: *Robinson E.A.G. The Structure of Competitive Industry*. London: Nisbet & Co., 1931. Иногда утверждают, что цена поставки организационных способностей увеличивается вместе с размерами фирмы, так как люди предпочитают возглавлять небольшое независимое дело, а не быть руководителями отделов в большом бизнесе (*Jones E. The Trust Problem in the United States*. N.Y.: Macmillan & Co., 1921. P. 231; *Macgregor D.H. Industrial Combination*. London: G. Bell & Sons, 1906. P. 63). Это общий аргумент тех, кто оправдывает политику рационализации. Утверждают, что фирмы большего размера были бы эффективнее, если бы не дух индивидуализма мелких предпринимателей, которые предпочитают сохранять независимость, несмотря на то что рационализация и рост эффективности открывают для них возможность повышения доходов.

---

<sup>27</sup> Этот анализ, конечно, краток и неполон. Более обстоятельное рассмотрение этой проблемы см. у Калдора (*Kaldor N. Op. cit.*) и Робинсона (*Robinson A. The Problem of Management and the Size of Firms // Economic Journal*. Vol. 44 [June 1934]. P. 242–257).

---

<sup>28</sup> Определение этого термина дано ниже.

ции будут сохраняться, хотя и на другие продукты, чем прежде. Но ранее мы предположили, что каждый производитель по мере расширения дела сокращает свою эффективность; дополнительные издержки на организацию добавочных трансакций растут. Вполне возможно, что издержки А на организацию трансакций, которые прежде организовывал В, окажутся большими, чем у В. В силу этого А возьмет на себя всю организацию В только в том случае, если его издержки на организацию операций В будут превышать издержки В на величину, равную издержкам на осуществление трансакции обмена на открытом рынке. Но как только рыночная трансакция делается экономичной, становится выгодным разделить производство так, чтобы издержки на организацию дополнительной трансакции в каждой из фирм уравнились.

До сих пор предполагалось, что трансакции обмена, осуществляемые через посредство ценового механизма, однородны. На деле нет большего разнообразия, чем в современном мире реальных трансакций. Отсюда можно бы сделать вывод, что издержки на осуществление трансакций обмена через ценовой механизм будут очень различными, так же как издержки на организацию этих трансакций внутри фирмы. В силу этого кажется вероятным, что и без учета проблемы убывающей доходности издержки на организацию некоторых трансакций внутри фирмы могут оказаться выше, чем издержки на проведение трансакций обмена на открытом рынке. Из этого неизбежен вывод о неизбежности сохранения трансакций обмена на открытом рынке через ценовой механизм; но означает ли это, что фирм должно быть больше чем одна? Конечно же, нет, поскольку все те области хозяйства, где направление ресурсов не зависело непосредственно от ценового механизма, могли бы быть организованы в одну фирму. Все рассмотренные выше факторы представляются важными, хотя и трудно сказать, какой из них действенней: «убывающая доходность управления» (*diminishing returns to management*) или рост цены предложения факторов производства.

При прочих равных условиях фирма будет тем больше, чем:

- а) меньше издержки организации и чем медленнее растут эти издержки с умножением организуемых трансакций;
- б) меньше ошибок делает предприниматель и чем медленнее растет число ошибок с умножением организуемых трансакций;
- в) больше понижается (или меньше растет) цена предложения факторов производства с ростом размера фирмы.

Оставляя в стороне изменения цен предложения факторов производства для фирм разных размеров, издержки организации и убытки вследствие ошибочных решений будут возрастать по мере того, как организуемые трансакции будут совершаться на все большем пространстве, с ростом разнообразия трансакций и с повышением вероятности изменения соответствующих цен<sup>29</sup>. Чем больше трансакций организует предприниматель, тем вероятнее, что эти трансакции будут осуществляться в разных местах либо будут очень разнообразными. Это является добавочной причиной падения эффективности с ростом размера фирмы. Изобретения, которые позволяют пространственно сблизить факторы производства, создают тенденцию к увеличению размеров фирмы<sup>30</sup>. Новшества, подобные телефону и телеграфу, которые сокращают издержки на преодоление пространства, способствуют увеличению размеров фирмы. Все новшества, которые улучшают технику управления, способствуют увеличению размеров фирмы<sup>31</sup>.

---

**29** Этот аспект проблемы подчеркивает Калдор (*Kaldor N. Op. cit.*). Его важность в этом отношении прежде отмечена в работе: *Robinson E.A.G. Op. cit.* P. 83–106. Отсюда можно сделать вывод, что с повышением вероятности изменения цен издержки на организацию внутри фирмы растут больше, чем издержки на осуществление обменных трансакций на рынке, что вполне вероятно.

---

**30** Представляется, что именно в этом значимость рассмотрения технологических единиц у Робинсона (*Ibid.* P. 27–33). Чем больше размер технологических установок, тем выше концентрация факторов и тем большим может стать размер фирмы.

---

**31** Следует отметить, что большинство изобретений изменяют одновременно издержки организации и издержки использования механизма цен. Значит, будет ли изобретение стимулировать увеличение или уменьшение размеров фирмы, определяется относительным влиянием на эти два вида издержек. Например, если телефон сокращает издержки использования механизма цен больше, чем он сокращает издержки организации, он усилит тенденцию к сокращению размеров фирмы. Иллюстрацию действия этих динамических сил дает Морис Добб (*Dobb M. Russian Economic Development Since the Revolution. N.Y.: E.P. Dutton & Co., 1928. P. 68*): «С исчезновением принудительного труда фабрики, т.е. заведения, на которых труд организовывался с помощью хлыста надсмотрщика, утратили свой *raison d'être* вплоть до момента, когда после 1846 года внедрение двигательных установок вернуло смысл фабричной организации». Важно осознать, что переход от надомного производства к фабричному был не просто исторической случайностью, но обусловлен действием экономических сил. Это показывает тот факт, что возможен возврат от фабричной системы к надомному производству, как было в России, и наоборот. Существо крепостной системы в том, что механизму цен не дают действовать. Это порождает нужду в некоем организаторе. Однако когда крепостная зависимость исчезает, открывается возможность для действия механизма цен. Только когда механизация собрала рабочих в одном месте, стало выгодным вытеснение механизма цен и фирмы родились заново.



Следует отметить, что данное выше определение фирмы может быть использовано, чтобы точнее определить значение терминов «комбинация» и «интеграция»<sup>32</sup>. Комбинация имеет место, когда трансакции, прежде организуемые двумя или более предпринимателями, становятся делом только одного. Она представляет собой интеграцию, если включает организацию трансакций, которые прежде распределялись среди предпринимателей через механизм рынка. Фирма может осуществлять экспансию на каждом из этих направлений или сразу на обоих. Вся «структура конкурентного хозяйства» становится доступной для истолкования с помощью обычной техники экономического анализа.

### III

Нельзя сказать, что экономисты совсем обошли вниманием проблемы, рассмотренные выше, и теперь нужно уяснить, чем вышеизложенные объяснения возникновения фирмы в специализированной меновой экономике лучше тех, что предлагались прежде.

Иногда утверждают, что фирмы возникли в силу существования системы разделения труда. Так понимает дело Ашер, взгляды которого принял и развил Морис Добб. Фирма возникает «в силу усложнения системы разделения труда... Дальнейшая экономическая дифференциация создает надобность в неких интегрирующих силах, без действия которых дифференциация коллапсировала бы в хаос; основное значение отраслевых форм как раз в том, что они являются силами, интегрирующими дифференцированную экономику»<sup>33</sup>. Возражение на этот аргумент очевидно. «Интегрирующая сила в дифференцированной экономике» уже существует в форме механизма цен. Главным, может быть, достижением экономической науки было доказательство того, что нет оснований предполагать, что специализация должна вести к хаосу<sup>34</sup>. Объяснение, предлагаемое Морисом Доббом, поэтому неприемлемо. На самом деле следует объяснить, почему одна интегрирующая сила (предприниматель) должна замещать другую интегрирующую силу (механизм цен).

---

<sup>32</sup> Ее часто называют «вертикальной интеграцией», а комбинацию при этом называют «горизонтальной интеграцией».

<sup>33</sup> *Dobb M. Capitalist Enterprise and Social Progress...* P. 10. Со взглядами Ашера можно ознакомиться в его «Промышленной истории Англии» (с. 1–18).

<sup>34</sup> Кларк говорит о теории обмена как о «теории организации индустриального общества» (*Clark J.B. The Distribution of Wealth. N.Y.: Macmillan & Co., 1931. P. 19*).

Наиболее интересные (и, возможно, наиболее принятые) объяснения этого факта были предложены Найтом в книге «Риск, неопределенность и прибыль». Его взгляды мы рассмотрим более детально.

Найт начинает с системы, в которой нет неопределенности:

Предполагается, что, действуя в условиях полной свободы и не вступая в тайные сговоры, люди организовали экономическую жизнь с первичным и вторичным разделением труда, с использованием капитала, etc., и развили все это до уровня, известного по нынешней Америке. Принципиальным вопросом, который бросает вызов нашему воображению, является внутренняя организация производительных групп или предприятий. При отсутствии какой бы то ни было неопределенности, когда каждый обладает совершенным знанием о ситуации, не было бы причин для возникновения чего-либо вроде системы управления или контроля над производительной деятельностью. Мы не имели бы даже таких вещей, как рыночные трансакции. Поток сырья и производительных услуг к потребителю шел бы совершенно автоматически<sup>35</sup>.

Найт говорит, что мы можем вообразить это приспособление как

«результат долгого процесса экспериментирования по методу проб и ошибок», хотя нет никакой нужды «вообразать, будто каждый рабочий делает как раз то, что нужно, и всегда вовремя — в стиле „предустановленной гармонии“ с деятельностью других. Вполне возможно существование менеджеров, надзирателей, etc. для координации деятельности отдельных людей», хотя эти менеджеры и обречены на выполнение рутинных функций «без какой-либо ответственности»<sup>36</sup>.

Затем Найт продолжает:

---

<sup>35</sup> Knight F.H. Op. cit. P. 267.

<sup>36</sup> Ibid. P. 26–68.

С введением в эту райскую ситуацию неопределенности — недостаточной осведомленности и необходимости действовать, опираясь на мнение, а не на знание — ее характер совершенно изменяется... При наличии неопределенности само «делание» чего-либо, осуществление реальной деятельности — становится поистине второстепенным в жизни; первостепенной проблемой или функцией становится решение — что делать и как это делать<sup>37</sup>.

Эта неопределенность объясняет две самые важные характеристики социальной организации:

Во-первых, блага производятся для рынка, исходя из совершенно безличных прогнозов о потребностях, а не для удовлетворения нужд самих производителей. Производитель принимает на себя ответственность за предвидение нужд потребителя. Во-вторых, работа предвидения и, одновременно, значительная часть технологического управления и контроля производства еще сильнее концентрируются в очень узкой группе производителей, и мы встречаем, наконец, нового функционера экономики — предпринимателя... Когда присутствует неопределенность, а задачи принятия решений — что производить и как это производить — оказываются важнее, чем само производство, внутренняя организация производительных групп перестает быть делом маловажным или технической подробностью. Централизация функций принятия решений и управления делается настоящей задачей, процесс «цефализации»... неизбежен<sup>38</sup>.

Наиболее фундаментальным изменением

является сама система, при которой уверенные в себе и азартные принимают на себя риск или страхуют сомневающимися и робких, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на действительный результат труда... С учетом нашего знания человеческой природы было бы

---

37 *Knight F.H. Op. cit. P. 268.*

38 *Ibid. P. 268–295.*

неосуществимо или крайне необычно, если бы кто-то гарантировал другому результаты его действий, не получив возможности управлять его трудом. А с другой стороны, никто бы не позволил управлять собой, не получив таких гарантий... Результатом этой многосторонней специализации функций являются предприятие и система найма в промышленности. Их существование является непосредственным результатом факта неопределенности<sup>39</sup>.

Эти цитаты содержат суть теории Найта. Существование неопределенности означает, что люди вынуждены предугадывать будущие потребности. В результате возникает особый класс людей, управляющих деятельностью других, которым они предоставляют гарантированную заработную плату. Система работает, поскольку здравость суждений есть обычный спутник веры в себя<sup>40</sup>.

В нескольких моментах Найт оставил себя открытым для критики. Во-первых, как он сам отмечает, из того факта, что некоторым людям свойственны лучшая способность суждения или лучшие знания, не следует, что они должны сами активно участвовать в производстве, чтобы извлекать из этого доход. Они могут продавать советы или знания. Каждый бизнес покупает услуги множества советников. Можно представить систему, в которой все советы или знания покупаются по мере необходимости. Повторяю, есть возможность извлекать доход из лучшего знания или лучшей способности суждения, не принимая активного участия в производстве, но заключая контракты с производителями. Оптовик, закупающий впрок для распространения в будущем, дает соответствующий пример. Но это просто демонстрирует, что есть возможность предоставлять гарантированное вознаграждение за выполнение некоторых действий, не вовлекаясь в управление этими действиями. Найт говорит: «С учетом нашего знания человеческой природы было бы неосуществимо или крайне необычно, если бы кто-то гарантировал другому результаты его действий, не получив возможности управлять его трудом». Это, конечно же, неверно. Немалая часть работ исполняется по контракту, т.е. подрядившемуся гарантирована определенная сумма за выполнение определенных действий. Но это не предполагает никакого управления. На самом деле это означает, что

---

39 *Knight F.H. Op. cit. P. 270.*

40 *Ibid. P. 269–270.*

система относительных цен изменилась и нужна новая композиция факторов производства<sup>41</sup>. Упоминание Найта о том, что «никто бы не позволил управлять собой, не получив таких гарантий», не имеет отношения к проблеме, которую мы рассматриваем. Наконец, важно отметить, что даже в случае экономики, не знающей неопределенности, Найт предполагает наличие координаторов, хотя им и оставлены только рутинные функции. Он немедленно добавляет, что на них «не будет лежать никакая ответственность», что возбуждает вопрос: кто им платит и зачем? Представляется, что Найт нигде не объясняет, почему же механизм цен должен быть замещен.

#### IV

Представляется важным исследовать еще один вопрос — о значении этой дискуссии для общего вопроса о «кривой издержек фирмы»<sup>42</sup>.

Иногда предполагали, что размер фирмы ограничен в условиях совершенной конкуренции, если кривая ее издержек имеет положительный наклон, а в условиях несовершенной конкуренции ее размер ограничен, потому что невыгодно производить больше того, что производится при равенстве предельных издержек и предельной выручки<sup>43</sup>. Но ведь ясно, что фирма может производить не один продукт, а несколько; значит, не видно *prima facie* причин, чтобы эта имеющая положительный наклон кривая издержек (в случае совершенной конкуренции) или тот факт, что предельные издержки не всегда будут ниже предельной выручки (в случае несовершенной конкуренции), неизбежно ограничивали размер фирмы<sup>44</sup>. Джоан Робинсон делает упрощающее предположение, что производится

---

<sup>41</sup> Это показывает, что может существовать система частного предпринимательства, в которой не будет фирм. На практике две функции — предпринимательства (которое активно воздействует на систему относительных цен, предугадывая нужды и активно действуя в соответствии с предсказанием) и управления (которое исходит из сложившейся системы относительных цен) — обычно выполняются одним человеком, но представляется важным в теории их разделить. Этот вопрос подробнее обсуждается ниже.

---

<sup>42</sup> См.: *Kaldor N. Op. cit.; Robinson A. Op. cit.*

---

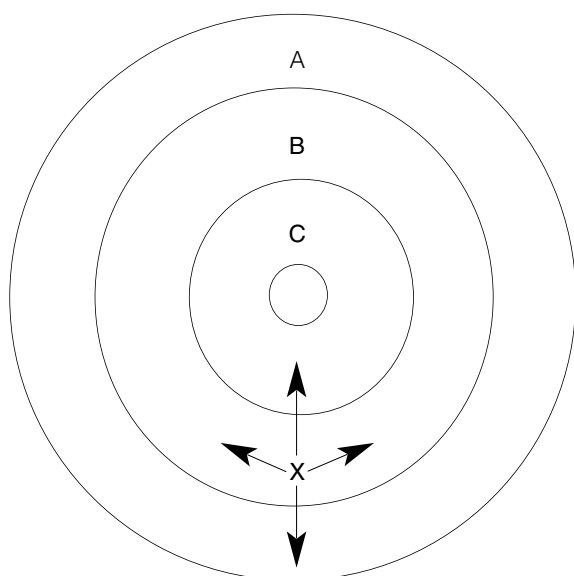
<sup>43</sup> Остин Робинсон называет это решением проблемы выживания малых фирм «для несовершенной конкуренции».

---

<sup>44</sup> Вывод Остина Робинсона в «Проблеме управления» представляется определенно ложным (*Robinson A. Op. cit. P. 249, n. 1*). Ему следует Гораций Уайт мл. (*Wite H.J., Jr. Monopolistic and Perfect Competition // American Economic Review. 1936. December. P. 645, n. 27*), который утверждает: «Очевидно, что размер фирмы ограничен в условиях монополистической конкуренции».

только один продукт<sup>45</sup>. Но ведь очень важно исследовать, чем определяется количество продуктов, производимых фирмой, и никакая теория, предполагающая, что производится только один продукт, не может иметь большого практического значения.

Мне могут ответить, что в условиях совершенной конкуренции, поскольку все произведенное может быть продано при преобладающей цене, нет нужды в производстве любых других продуктов. Но этот аргумент игнорирует тот факт, что возможна ситуация, когда дешевле организовать транзакцию обмена новым продуктом, чем организовывать дополнительные транзакции обмена прежним продуктом. Это можно проиллюстрировать следующим образом. Вообразите, следуя за фон Тюненом, небольшой городок, торговый центр и производства, кольцами окружающие этот центр. Ситуация изображена на диаграмме, на которой А, В и С представляют разные производства.



Вообразите предпринимателя, который начинает с того, что контролирует транзакции обмена из X. По мере того как он расширяет производство того же продукта В, организационные издержки растут, пока в некоторый момент они не сравняются с издержками по другому, но ближе расположенному продукту. По мере экспансии фирмы она начнет охватывать более чем один продукт (А и С). Такая трактовка проблемы очевидно неполна<sup>46</sup>, но она нужна, что-

<sup>45</sup> Robinson J. The Economics of Imperfect Competition. London: Macmillan & Co., 1933. P. 17.

<sup>46</sup> Как было показано выше, месторасположение есть только один из факторов, влияющих на издержки организации.

бы показать, что простое доказательство того, что кривая издержек имеет положительный наклон, не накладывает предела на размер фирмы. Здесь мы рассмотрели только случай совершенной конкуренции; случай несовершенной конкуренции представляется очевидным.

Чтобы определить размер фирмы, нужно рассмотреть рыночные издержки (т.е. издержки использования механизма цен) и издержки организации у различных предпринимателей, и только после этого мы сможем определить, сколько продуктов будет производить каждая фирма и сколько каждого продукта она произведет. Тогда мы увидим, что Шоув в своей статье о «несовершенной конкуренции» задавал вопросы, на которые Джоан Робинсон с ее аппаратом кривых издержек не может ответить<sup>47</sup>. Отмеченные факторы при этом окажутся значимыми.

## V

Осталось только выяснить, соответствует ли развитая здесь концепция фирмы тому, что существует в реальном мире. Лучший подход к вопросу о том, что же есть фирма на практике, — это рассмотреть правовое отношение, обычно называемое «хозяин и слуга» или «наниматель и наемный работник»<sup>48</sup>. Сущностные черты этого отношения описывались следующим образом:

1. Слуга обязан предоставлять личные услуги хозяину или другим от имени хозяина, иначе этот контракт окажется контрактом по продаже товаров или чего-либо подобного.
  2. Хозяин должен иметь право контролировать работу слуги лично или через другого слугу либо представителя.
- Именно это право контроля или вмешательства — право указывать слуге, когда работать (в рабочие часы), а когда не работать, что делать и как это делать (в рамках служ-

---

<sup>47</sup> В связи с ростом спроса в пригородах и эффектом цен, назначаемых поставщиками, Шоув спрашивает: «...Почему прежние фирмы не открывали отделений в пригородах?» (*Shove G.F. Op. cit. P. 115*). Если аргументация настоящей статьи верна, это тот самый вопрос, на который аппарат, используемый Джоан Робинсон, не может дать ответа.

<sup>48</sup> Правовая концепция «наниматель и наемный работник» и экономическая концепция фирмы не идентичны, поскольку фирма может заключать в себе контроль над собственностью других людей, так же как и над их трудом. Но совпадение обеих концепций достаточно велико, чтобы анализ правовой концепции был полезен при оценке экономической концепции.

бы), — является важнейшей характеристикой в этих отношениях и отделяет слугу от независимого подрядчика или от того, кто просто обязался передавать нанимателю плоды своего труда. В последнем случае подрядчик или исполнитель не находится под контролем нанимателя при исполнении своей работы или оказании услуги; он должен справиться со своей работой, чтобы получить результаты, которые он подрядился обеспечить<sup>49</sup>.

Мы видим, что существом правовых отношений «хозяин и слуга» является право управления, так же как в развитой выше экономической концепции. Интересно отметить, что Батт дальше говорит:

Представителя отличает от слуги не отсутствие или наличие фиксированной заработной платы, а равно не выплата комиссионных за сделанную работу, но скорее свобода, которой пользуется доверенное лицо в своей деятельности<sup>50</sup>.

Отсюда мы можем заключить, что данное нами определение фирмы близко соответствует тому, как ее понимают в реальном мире.

Таким образом, наше определение реалистично. Работоспособно ли оно? Это должно бы быть ясным. Когда мы прикидываем, насколько велика будет фирма, принципы маржинализма работают гладко. Вопрос всегда один: выгодно ли ввести еще одну транзакцию обмена в данную организацию? В пределах издержки организации внутри фирмы будут равны либо издержкам организации в другой фирме, либо издержкам, возникающим при решении предоставить «организацию» транзакций механизму цен. Бизнесмен будет постоянно экспериментировать с большим или меньшим объемом контроля, и таким образом равновесие будет сохраняться. Это задает позицию равновесия для статического анализа. Но ясно, что динамические факторы также очень важны; исследование того, как изменения воздействуют на издержки организации внутри фирмы и на маркетинговые издержки, позволит объяснить причины сжатия и расширения фирмы. Таким образом, у нас есть теория подвижного равновесия. Вышеупомянутый анализ позволит также прояснить отношения между ини-

---

49 *Batt F.R. Op. cit. P. 6.*

50 *Ibid. P. 7.*



циативой и управлением. Инициатива означает предвидение и действует через механизм цен — через заключение новых контрактов. Управление в собственном смысле слова просто реагирует на изменения цен и, соответственно, перекомпоновывает контролируемые факторы производства. То, что бизнесмен обычно соединяет обе функции, является очевидным результатом рассмотренных выше рыночных издержек. Наконец, этот анализ позволяет нам более точно установить, что понимается под «предельным продуктом» предпринимателя. Но развитие этой темы уведет нас далеко от сравнительно простой задачи — выработки определения и прояснения понятий.

### 3 Экономика организации отрасли: программа исследований

Затруднительное дело — представить доклад об экономике организации отрасли на конференции, организованной Национальным бюро [экономических исследований] для празднования 50-летия его служения экономической науке и обществу в целом. Бесспорно, что Национальное бюро оказывало беспрецедентное — и благотворное — воздействие на наше мышление и работу во многих областях экономической теории. Но Национальное бюро — и это меня смущает — вело очень мало исследований, непосредственно связанных с проблемой организации отрасли. Мне было бы нелегко представить этот доклад, если бы не вера в то, что в будущем Национальное бюро должно посвятить гораздо больше исследований экономике организации отрасли. Ведь это исследования как раз того типа, которые Национальное бюро проводит столь мастерски: тщательный сбор детальной информации и ее обработка для выявления видов экономического поведения, что представляется мне самым важным делом, если мы хотим достичь прогресса в понимании сил, определяющих организацию промышленности. Хотя мне почти нечего сказать о работе Национального бюро в прошлом, я надеюсь, что сегодня мое и другие выступления подвигнут Национальное бюро к проведению такой обширной программы исследований, что те из вас, кому выпадет удача праздновать столетний юбилей, услышат хвалу в адрес Национального бюро за его достижения в области исследований не делового цикла, а промышленной организации.

Пренебрежение вопросами промышленной организации не есть индивидуальная особенность Национального бюро. Это преимущественно есть отражение общей ориентации экономических исследований. В области промышленной организации в настоящее время делается, сколько я знаю, чрезвычайно мало, поскольку работы под этой рубрикой почти ничего нам не говорят об организации промышленности. Вспомните, как Шерлок Холмс привлек внимание инспектора к «любопытному ночному происшествию с собакой». Это вызвало комментарий инспектора: «Собака не лаяла

ночью». Холмс на это ответил: «Это и было самым любопытным»<sup>1</sup>. Я невольно вспоминаю этот разговор, когда размышляю о нынешнем состоянии изучения промышленной организации.

Любопытно в теоретической трактовке проблем организации промышленности то, что ее сейчас не существует. Мы все знаем, что имеется в виду под организацией промышленности. Это описание того, как хозяйственная деятельность разделена между фирмами. Как известно, некоторые фирмы осуществляют много разных видов деятельности; у других круг деятельности резко ограничен. Некоторые фирмы большие, другие — малые. Некоторые фирмы интегрированы вертикально, другие — нет. Это и есть организация промышленности, или, как ее обычно называют, структура промышленности. Но из исследований промышленной организации хотелось бы узнать, как промышленность организована сейчас и чем это отличается от того, что было прежде; какие силы сотворили такую организацию промышленности и как эти силы изменялись со временем; как повлияют предложения изменить — через различные изменения законов — формы промышленной организации. Это направление, основательно поддержанное исследованиями того типа, которые Национальное бюро столь хорошо проводит, позволит нам судить о ценности действий и намерений по обновлению способов организации хозяйства.

Это описание организации промышленности, которое отражает традиционное понимание предмета, страдает чрезмерной узостью, поскольку фирмы не являются единственными организациями, осуществляющими хозяйственную деятельность. Не считая ассоциаций разного рода и неприбыльных организаций (которые можно, тем не менее, рассматривать как особого рода фирмы), существует большое число правительственных учреждений, активных в экономической сфере, и многие из них очень важны. Почти все, если не буквально все, виды экономической деятельности правительства — будь это полицейская служба, сбор отходов, предоставление коммунальных услуг, образовательные учреждения или больницы — осуществляются также и фирмами (или другими аналогичными институтами). Нет сомнения, что частью задачи по

---

<sup>1</sup> В первоначально опубликованном тексте я говорил, что этот обмен репликами состоялся между Холмсом и доктором Ватсоном. На деле это был разговор между Холмсом и инспектором Грегори в рассказе «Серебряный». Я в долгу перед С. Литлчайлдом, обратившим мое внимание на эту непростительную ошибку, которую я теперь исправил.

изучению промышленной организации должно быть описание экономической деятельности правительственных учреждений, а также объяснение причин, по которым экономическая деятельность делится между частными и правительственными организациями именно так, как мы это видим<sup>2</sup>.

Как сегодня толкуются эти вопросы? Я возьму для примера две из самых авторитетных книг на эту тему: «Организацию промышленности» Стиглера и «Промышленную организацию» Бейна. Стиглер в первой главе считает своим долгом заявить: «Начнем эту книгу с наибольшей возможной прямоотой, которую не легко удержать: нет такого предмета, как промышленная организация. Учебные курсы с таким названием нацелены на понимание структуры и поведения отраслей (производителей благ и услуг) хозяйства. В этих курсах рассматриваются распределение фирм по величине (одна или много, с высокой концентрацией или нет), причины такого распределения по величине (прежде всего экономия на масштабах производства), воздействие концентрации на конкуренцию, воздействие конкуренции на цены, инвестиции, инновации и пр. Но ведь это и есть содержание экономической теории — теории цен или размещения ресурсов, которую теперь часто называют неудачным термином микроэкономика». Отвечая на вопрос, зачем в добавление к курсам по экономической теории нужны курсы по промышленной организации, Стиглер приводит две причины. Первая: теоретические курсы очень формальны и не могут включать результаты эмпирических измерений кривых издержек, концентрации и т.п. Вторая: теоретические курсы не могут вторгаться в область политики, особенно в вопросы антитрестовской политики и регулирования; и, как формулирует сам Стиглер, «эту черную работу берет на себя курс по промышленной организации»<sup>3</sup>.

Бейн сообщает нам, что общей темой его книги является «организация и функционирование предпринимательского сектора капиталистической экономики». Он характеризует свой подход как «внешний и поведенческий». Его интересует «устройство среды, в которой действуют предприятия, и их поведение как производите-

---

<sup>2</sup> Я хочу здесь сослаться на неопубликованную статью Виктора Фьюкса «Заметки к теории организации производства», которая исследует этот вопрос и делает ясной его значимость (*Fuchs V. Some Notes Toward a Theory of the Organization of Production*).

<sup>3</sup> *Stigler G.J. The Organization of Industry. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968. P. 1.*

лей, продавцов и покупателей, действующих в определенных условиях». Он «особенно внимателен к относительному размаху конкурентных или монополистических тенденций в различных отраслях или на разных рынках»<sup>4</sup>. На самом деле Бейн написал своеобразную книгу о теории цен, в которой рассматриваются такие вопросы, как влияние концентрации и значимость этих предполагаемых влияний для антитрестовской политики. Бейн предполагает, что интерес к тому, что фирма делает (внутрифирменные процессы), до известной степени относится к науке управления, и он, похоже, связывает это с учением о том, как следует управлять делом<sup>5</sup>, хотя мне кажется, что вопрос этот можно изучать, не предполагая таких целей. Понимание предмета Бейном (хотя, конечно, не то, как он его разрабатывает) не слишком существенно отличается от понимания Стиглера. В сущности оба — и Бейн, и Стиглер — рассматривают исследование промышленной организации как прикладную теорию цен. Кейвз в своей книге «Американская промышленность: структура, руководство, достижения» выражает это даже с большей отчетливостью: «Задачей исследования „промышленной организации“ является соотнесение созданной экономистами теории цен с реальными отраслями хозяйства»<sup>6</sup>.

Экономика организации отрасли превратилась в изучение фирменной политики цен и производства, особенно в олигополистической ситуации (что часто называют изучением структуры рынка, хотя здесь нет ничего близкого к функциям рынка). И, конечно, не имеет значения, что вообще не существует теории олигополии или, что дает тот же результат, налицо слишком много теорий олигополии. Но совершенно ясно, что за пределами этой проблемы — а я далек от предположения, что эти вопросы не важны, — работы современных экономистов в области промышленной организации слишком узко подходят к предмету.

Так было не всегда. Если вы пойдете в библиотеку, то обнаружите целые полки книг, написанных в 20-х и 30-х годах, с детальным исследованием организации отдельных отраслей. А было много и общих работ (особенно в Соединенных Штатах), посвященных проблемам того, что именовалось интеграцией, как вертикальной,

---

<sup>4</sup> *Bain J.S. Industrial Organization. New York: John Wiley and Sons, 1968. P. VII.*

<sup>5</sup> *Ibid.*

---

<sup>6</sup> *Caves R. American Industry: Structure, Conduct, Performance. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1967. P. 14.*

так и горизонтальной. Например, в 1924 году было опубликовано исследование Вилларда Торпа «Интеграция деятельности отраслей». А в Кембриджской экономической серии (в Англии) были такие книги общего характера, как работы Д. Робертсона «Управление в отрасли» (1928) и Э.О. Робинсона «Структура конкурентной промышленности» (1931). Еще раньше была, конечно, «Промышленность и торговля» Альфреда Маршалла (1919), которая вдохновила многих исследователей. Методы этих работ и охват материала ими очень различны: от рассмотрения рабочих советов у Робертсона до исторического обзора промышленного развития у Маршалла; от описательного эмпиризма английских авторов до детальных статистических исследований Вилларда Торпа. Но всем этим работам был свойствен интерес к организации промышленности во всей ее сложности и разнообразии.

Именно работы, подобные этим, дали мне понимание предмета промышленной организации. Но в литературе отсутствовала (или я так думал) теория, которая бы позволила анализировать факторы, влияющие на организацию отраслей. Именно эта ситуация подтолкнула меня к написанию в начале 30-х годов статьи «Природа фирмы», которую много цитировали и мало использовали. Это неиспользование вовсе не удивительно, поскольку проблемы, для уяснения которых была создана теория, не слишком интересовали экономистов в недавнем прошлом. Но если мы намерены серьезно подойти к проблемам отраслевой организации, теория необходима.

Почему фирма делает то, что делает? Для ответа на этот вопрос необходимо понять, почему вообще фирма существует, а уж это укажет направление поиска ответа на вопрос, почему фирма делает то, что делает. В мои студенческие годы (а может быть, это и до сих пор так) система цен представлялась как автоматическая, саморегулирующаяся система. Как сказал сэра Артур Салтер, «нормальная экономическая система работает сама». Представлялось, что размещение ресурсов координируется системой цен. Изложенное столь просто, это описание, как мне кажется и до сих пор, вовсе не соответствует тому, что происходит внутри фирмы. Работник перемещается из отдела Y в отдел X не потому, что цена в X достаточно выросла относительно цены в Y, чтобы сделать этот переход выгодным для него. Он переходит потому, что так ему приказали.

По образному выражению Д. Робертсона, мы находим «островки сознательной власти в этом океане бессознательной кооперации, подобные комочкам масла, сбивающимся в бадье пахты». За

пределами фирмы размещение ресурсов определяется ценами через последовательность рыночных трансакций обмена. Внутри фирмы эти рыночные трансакции устранены, и ресурсы распределяются на основе административных решений. Почему фирма принимает на себя бремя создания и поддержания этой административной структуры, когда размещение ресурсов может быть предоставлено системе цен? Главная причина та, что использование рынка предполагает определенные издержки, которых можно избежать с помощью использования административной структуры. Если трансакции осуществляются через рынок, возникают издержки на выявление соответствующих цен; издержки на проведение переговоров и заключение отдельного контракта на каждую рыночную трансакцию; есть и другие издержки. Конечно, фирма неотделима от рынка, и нельзя устранить все контрактные отношения. Но владелец фактора производства не должен заключать множества контрактов с владельцами других факторов производства, с которыми он сотрудничает внутри фирмы.

Фирма выгодна потому, что деятельность на рынке сопряжена с некоторыми издержками, а создав организацию и управляя размещением ресурсов административными методами, можно избавиться от этих издержек. Но, конечно, фирма должна решать свои задачи с издержками меньшими, чем издержки вытесненных ею рыночных трансакций, поскольку, если фирма оказалась неспособна достичь этого, всегда возможен возврат к рынку. И, конечно, для каждой фирмы всегда есть альтернатива, то есть другая фирма, которая делает то же самое, но с более низкими издержками.

Организация отраслей, таким образом, зависит от соотношения между издержками на осуществление рыночных трансакций и издержками на организацию тех же операций внутри фирмы, которая может выполнять ту же задачу экономнее. Кроме того, издержки на организацию деятельности внутри любой отдельной фирмы зависят от того, какие еще виды деятельности она осуществляет. Данный набор видов деятельности может облегчить выполнение одних задач, но затруднить выполнение других. Именно эти взаимоотношения определяют действительную организацию отрасли. Но, дойдя до этого вывода, насколько далеко мы продвинулись? Мы знаем очень мало об издержках осуществления рыночных трансакций, равно как и о том, от чего зависит величина этих издержек; мы почти ничего не знаем о том, как зависит величина издержек от различной группировки видов деятельности в фирме. Наши

знания не идут дальше того факта, что результат практического установления этих взаимоотношений таков: жизнеспособные организации малы по сравнению с размерами экономической системы, частью которой они являются.

На деле мы потрясающе невежественны относительно сил, которые определяют организацию хозяйства. Конечно, у нас есть некоторые идеи о причинах того, почему повышение активности внутри фирмы обычно создает напряжения в административной структуре, что ведет к росту издержек по организации дополнительных операций (даже если они подобны уже освоенным): издержки растут как в силу роста самих административных издержек, так и потому, что лица, принимающие решения, начинают делать больше ошибок и не справляются с разумным размещением ресурсов. Примерно таково общепринятое толкование проблем управления в экономической теории<sup>7</sup>. Но мне представляется, что, по мере того как фирмы расширяют свою деятельность, последняя становится более разнообразной по характеру и начинает охватывать более обширное географическое пространство. Я думаю, что это должно играть свою роль в ограничении экспансии фирмы. На деле это особый случай того, как влияет на издержки соединение различных видов деятельности в одной фирме, и не всегда такое соединение неблагоприятно. Но существование подобных взаимосвязей наводит на мысль, что эффективное распределение видов деятельности между фирмами предполагает наличие особенных (и различных) наборов видов деятельности в фирмах (что мы и наблюдаем). Не приходится ожидать, что сферы деятельности разных фирм будут подобны друг другу, но, как я понимаю, распределение видов деятельности между фирмами — не та тема, о которой мы можем многое сказать.

Почему мы почти ничего не знаем об этом? Частично это можно объяснить свойствами экономического анализа, используемого для изучения организации производства, т.е. для изучения оптимального размера фирмы и экономии на масштабах производства. Этот анализ, предположительно направленный на организацию производства (хотя это и не так), должен успокаивать тех, кого может тревожить более заметная брешь. Нетрудно видеть, что именно не в порядке с теорией оптимального размера фирмы, как

---

<sup>7</sup> См.: *Williamson O.E. Internal Organization and Limits to Firm Size // Corporate Control and Business Behavior. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1970. P. 14–40.*



она существует в экономической теории. Во-первых, нам нужна не оценка оптимального размера фирмы (пусть даже с различными оптимумами для каждой отрасли), а теория оптимального распределения видов деятельности (или функций) между фирмами. Во-вторых, теория оптимального размера фирмы имеет предметом вовсе не размер фирмы в смысле набора видов деятельности, осуществляемых фирмой, а только определение объема выпуска. Более того, даже в этом современная теория обращает внимание только на производство определенных продуктов или обобщенного продукта, а не на весь список того, что производит фирма. Последнее утверждение, пожалуй, чрезмерно строго, поскольку экономисты могут для определения размера фирмы пользоваться также показателями стоимости, или активов, или числа работников — но я в любом случае прав в том, что очень мало внимания уделяется тому, что же фирмы делают в действительности.

Обсуждение экономии на масштабах производства имеет дело в основном с отношением между издержками и объемом выпуска (фактически, производной функцией издержек). Такое рассмотрение не увеличивает нашего знания о том, как влияет на издержки какая-либо деятельность или переход к другой деятельности, а также об относительных издержках разного типа фирм при осуществлении сходных видов деятельности. Еще меньше внимания уделяется масштабам передачи функций за пределы фирмы по мере увеличения выпуска продукта (или обобщенного продукта). Случилось так, что характер облюбованного экономистами анализа даже не требует ответа на выделенные мною вопросы.

Я бы не хотел, однако, умолчать о статье, делающей попытку разобраться с этими вопросами, а именно о статье Стиглера «Разделение труда ограничивается размерами рынка»<sup>8</sup>. Как известно, это утверждение Адама Смита, хотя и верное (все утверждения Адама Смита верны), породило некую путаницу, поскольку оно не согласовывалось с существованием конкуренции. Решая эту проблему, Стиглер обсуждает условия, которые способствуют появлению специализированных фирм и оказывают влияние на развитость вертикальной интеграции. Стиглер продвинулся не слишком далеко — как раз до того места, где мы и находимся.

Я сказал, что характер анализа, облюбованного экономистами, склонен маскировать тот факт, что определенные проблемы

<sup>8</sup>

См.: *Stigler G.J. Op. cit. P. 129–141.*

промышленной организации даже не затрагиваются. Но я думаю, что есть много более важная причина для такого упущения: интерес к промышленной организации ассоциировался с изучением монополий, с контролем монополий и антитрестовской политикой. Это не новое явление. В конце XIX века, когда экономисты обратили внимание на проблемы промышленной организации, они столкнулись с проблемой трестов в Соединенных Штатах и картелей в Германии. Вполне естественно, что с развитием антитрестовской политики в Соединенных Штатах интерес к антитрестовским аспектам промышленной организации стал господствующим в этой области.

У этого были и хорошие, и плохие стороны, но, по моему мнению, дурных было много больше. Это, несомненно, прибавило духу многим ученым, работавшим над проблемами промышленной организации, поскольку они чувствовали, что их работа политически очень важна. Благотворным результатом стало привлечение внимания ученых к реальным проблемам функционирования экономической системы, что подтолкнуло их к использованию некоторых источников информации, которыми в ином случае они пренебрегли бы. Но во всех других отношениях результаты кажутся мне неблагоприятными. Желание быть полезным своим ближним — мотив, конечно же, благородный, но невозможно влиять на политику, если ты не даешь ответов. Так появились государственные экономисты, т.е. люди, которые дают ответ, даже когда ответа не существует. Это стремление угасило готовность критически исследовать данные и результаты анализа, сделало многих способных ученых, работавших в этой области, снисходительными к данным и анализу такого качества, которые, я уверен, они в другой ситуации отвергли бы. Связь с политикой, и особенно с антитрестовской политикой, направила исследование промышленной организации в такое русло, что определенные вопросы просто не были поставлены или, во всяком случае, ставить их стало много труднее. Факты, приводившиеся в антитрестовских судебных процессах, принимались как истинные (или почти истинные). Подход юристов (судей и адвокатов) к проблемам стал восприниматься как истина в последней инстанции. Мнения судей часто становились исходным пунктом анализа, и предпринимались попытки отыскать смысл в том, что они говорили. Это настолько запутало обсуждение, что большинство экономистов явно не осознали своего поражения. Конечно, ряд работ, в том числе Адельмана

и Макги, изменил ситуацию, но господствующий подход все еще, я думаю, тот же самый<sup>9</sup>.

Важным результатом чрезмерного внимания к проблеме монополии стало то, что, когда экономист обнаруживал что-либо (того или иного сорта деловую практику), чего он не понимал, он искал объяснение в монополии. А поскольку мы очень невежественны в этой области, число непонимаемых явлений деловой жизни оказывается довольно значительным, а объяснение с помощью монополии — частым. Уже позднее другим способом объяснения того, почему деловой мир принимает тот или иной способ действий, стало желание обойти налоги. Фактически ситуация такова, что, если когда-нибудь мы придем к системе ограниченного правительства (а значит, и низких налогов) и экономическая система окажется явно конкурентной, нам нечем будет объяснить, почему экономическая деятельность распределена между фирмами именно таким образом. Мы не сможем объяснить, почему General Motors не господствовала в угольной промышленности или почему A&P не производила самолеты.

Я попытаюсь проиллюстрировать это примером из недавней статьи в *Journal of Law and Economics*. Статья принадлежит Джону Л. Петерману и называется «Процесс Clorox и структура цен на телевидении»<sup>10</sup>. Компания Procter & Gamble приобрела Clorox, и это слияние было оспорено на основании антитрестовских законов. Обвинялась Procter & Gamble большей частью в том, что она приобрела возможность получать скидку за телерекламу в размере 25–30% — каковая скидка была недоступна фирмам меньшего размера. Это привело многих к выводу, что налицо монополизация на телевидении и пример ценовой дискриминации. Однако внимательное изучение показало Петерману, что структура скидок была разработана для компенсации того, что рекламу показывают в худшее время (время, когда аудитория меньше), фактически, если уплаченные суммы соотнести не с длительностью рекламы, а с размером телевизионной аудитории, то предполагаемые преимущества Procter & Gamble исчезают.

---

<sup>9</sup> См., например: *Adelman M.A.* The A and P Case: A Study in Applied Economic Theory // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 63 (May 1949). P. 238–257; *McGee J.S.* Predatory Price Cutting: The Standard Oil (N.J.) Case // *The Journal of Law and Economics*. 1958. October. P. 137–169.

<sup>10</sup> *Peterman J.L.* The Clorox Case and the Television Rate Structures // *The Journal of Law and Economics*. 1968. October. P. 321–422.

Я думаю, что это типичная ситуация. Наличествуют необычные черты в ситуации, в данном случае — большая скидка. Немедленное заключение — монополия. Обычно люди избегают возможности исследовать — не тот ли это случай, когда изучаемая практика является необходимым элементом развития конкуренции. Я подозреваю, что, если бы этого не избегали, изрядная часть предполагаемых монополий исчезла бы, а конкурентные условия встречались бы гораздо чаще, чем полагают ныне. Подобным образом вертикальную интеграцию (скажем, когда производитель покупает розничные торговые точки) обычно понимают как лишение права доступа, как способ не пускать на рынок других производителей, а не как более эффективный, может быть, способ сбыта. Точно так же слияния принято понимать как путь к монополии либо их соотносят с деловым циклом, но возможность того, что они могут быть путем к экономии, хоть и не игнорируется целиком, все-таки привлекает меньшее внимание.

Я привел примеры того, как связь исследований промышленной организации с антитрестовской политикой создала склонность объяснять монополизмом все виды деловой практики, смысл которых неясен посредственному уму. Вы спросите, конечно: но ведь не ограничились же себя экономисты ролью подпевал судей и антитрестовских юристов из Департамента юстиции и федеральной торговой комиссии? Нет, они себя этим не ограничились, но еще вопрос — было ли то, что они делали, более полезным. В последние 20 лет главным занятием экономистов, работающих в области того, что называется промышленной организацией, было изучение концентрации в отдельных отраслях и ее последствий. При этом искали проявлений монополизма и ожидали их увидеть в повышении прибылей. Как мне представляется (а должен признаться, что не слишком знаком с этой областью), полученные результаты только усиливают заблуждение. Была обнаружена связь между концентрацией и прибыльностью — слабая, но, как говорят, статистически значимая. С теоретической точки зрения это скорее загадка. Если эластичность предложения в отрасли была высока или была высока эластичность спроса на ее продукты, не приходится ожидать какой-либо связи между концентрацией и прибыльностью. И если предполагается, что малочисленность производителей способствует заключению тайных соглашений и, как результат, увеличению прибыли, то ведь есть много иных факторов, помимо малочисленности, которые повышают возможность успешного тайного сговора. Так что достаточно

странно, что были вообще какие-то поддающиеся измерению связи. Были и другие загадочные черты в этих результатах, например, связь делалась тем отчетливей, чем более четко определяли отрасль. Но, может быть, нам можно меньше беспокоиться из-за результатов этих исследований концентрации. Я имею в виду недавно появившуюся статью под названием «Рекомендации по деконцентрации, предложенные рабочей группой по антitrustовской политике». (Это критика предложений, авторы которых слишком серьезно восприняли результаты этих исследований и попытались что-то предпринять<sup>11</sup>.) Автор статьи Йел Брозен утверждает, что результаты исследований концентрации отражают условия неравновесия в периоды проведения исследований. Если пересчитать данные для более поздних периодов, высокие прибыли склонны понижаться, низкие — расти. Если результаты Брозена выдержат непреременную (и справедливую) критику, то мало сомнений, я полагаю, что статья завершит эту эпоху. Наука о концентрации и ее последствиях будет разгромлена. Если так действительно случится, сейчас самое время собирать обломки и начинать строить заново<sup>12</sup>. Мне представляется несомненным, что необходимо некоторое переосмысление нашей теории. Но в настоящее время столь же важно наладить систематический сбор новых данных об организации промышленности, чтобы мы впредь лучше представляли себе то, что должны объяснить.

Теперь я вернусь к экономической деятельности, предпринимаемой организациями иными, чем фирмы, в особенности правительственными организациями. Довольно неожиданно, но этой темой экономисты почти не занимались. Единственным случаем рассмотреть эту тему оказалась дискуссия о том, что государству следует делать (с помощью налогов, регулирования или прямого действия), чтобы улучшить работу экономики; из этих трех видов политики наименьшее внимание уделялось прямому действию. В любом случае в этих дискуссиях были две слабости. Во-первых, не было серьезных исследований того, как эти виды политики будут работать на деле. Чтобы обосновать правительственную деятель-

---

<sup>11</sup> Brozen Y. The Antitrust Task Force Deconcentration Recommendation // The Journal of Law and Economics. 1970. October. P. 279–292.

<sup>12</sup> Меня убеждали, что отсутствие значимых связей между концентрацией и прибыльностью не предполагает возможности значимых связей между концентрацией и другими аспектами промышленной организации. Вполне может быть и так. Однако я сомневаюсь, что мы сумеем понять причины таких связей до тех пор, пока напрямую не атакуем проблему.

ность, было достаточно показать, что «рынок», — точнее, может быть, частное предприятие — не сумел достичь оптимальных результатов. Осталось необдуманым, что результаты предлагаемых правительственных действий также могут оказаться далеки от оптимальных, а в итоге результат дискуссий имеет малую ценность для оценки правительственной политики.

Было еще одно уязвимое место, непосредственно связанное с моей сегодняшней темой. Похоже, что существовало неявное предположение, что те же самые соображения, которые привели теоретиков экономики благосостояния к идее о необходимости правительственных действий, вызовут заинтересованность у тех, чья активная поддержка требовалась для осуществления политических изменений, необходимых для реализации рекомендаций. В этом мы сейчас мудрее, чем были, большей частью благодаря «экономической теории политики». Мы начинаем понимать природу сил, способствующих изменениям в законодательстве, и здесь нет обязательной зависимости между мощностью сил, благосклонных к таким изменениям, и выгодностью этих изменений с точки зрения экономиста. Предполагается, что экономисты, желающие успеха определенной экономической политике, должны изучить структуру нашей политической системы, чтобы понять, какие нужны изменения для принятия их экономической политики, а затем приплюсовать издержки этих политических изменений. Это предполагает, что связь между характером политических институтов и принятием определенной экономической политики (в нашем случае — правительственного управления промышленностью) установлена. Мы не знаем многого об этих связях, но мне представляется, что их изучение — дело для тех, кто занимается промышленной организацией. Легко видеть, что размах правительственного участия в отрасли зависит от времени, от отрасли и от географического района. Я не сомневаюсь, что в результате изучения этого аспекта промышленной организации будут обнаружены факторы, объясняющие эти различия. Я надеюсь, что Национальное бюро будет участвовать в этой работе.

Я предположил, что есть потребность в широкомасштабном систематическом изучении организации промышленности в Соединенных Штатах. Я также полагаю, что наилучшие результаты могут быть получены, когда дух науки не отравлен желанием (или чувством долга) найти быстрые решения для трудных политических вопросов. Где еще можно найти такие условия для чистой науки, если не в Национальном бюро? Я предлагаю проводить большее количество ис-

следований, потому что не верю в возможность существенного продвижения в нашей теории организации промышленности до тех пор, пока мы не будем больше знать о том, что мы должны объяснить. Вдохновенный теоретик может обойтись и без такой эмпирической работы, но я полагаю, что вдохновение скорее придет, когда есть стимулы в виде устойчивых соотношений, загадок и аномалий, обнаруженных систематическим сбором данных, особенно если есть прямая нужда сломать сложившиеся стереотипы мышления.

Я сказал, что Национальное бюро сделало очень мало в области промышленной организации. Но этот предмет не был совсем заброшен, и, как свидетельствует Стиглер (вне сомнения, правильно), многое можно почерпнуть об организации промышленности в исследованиях Национального бюро по финансам, налогам и технологическим улучшениям<sup>13</sup>. Но есть еще работы, субсидируемые Национальным бюро, которые прямо посвящены промышленной организации, и я должен о них сказать. То, что эти работы отличаются высоким научным уровнем и что они разрабатывают весьма важные темы, — это бесспорно; но при нынешнем состоянии нашей науки вряд ли удивительно, что эти работы чуть затронули или совсем обошли некоторые вопросы или что рассмотрение их было неполным.

Основными работами по организации промышленности, опубликованными Национальным бюро, представляются следующие: Соломон Фабрикант, «The Trend of Government Activity in the United States since 1900» (1952); Ральф Нельсон, «Merger Movements in American Industry» (1959) и Майкл Горт, «Diversification and Integration in American Industry» (1962).

Сначала я скажу о работе Фабриканта, поскольку в ней идет речь о правительственной деятельности, о том аспекте промышленной организации, которым, кажется мне, несколько пренебрегали. Книга не ограничивается вопросами государственного финансирования или регулирования, что очень важно, конечно, поскольку свидетельствует о внимании Национального бюро к роли правительства в организации экономической деятельности. Анализ обращен главным образом на такие вопросы, как структура занятости и расходов в государственном секторе, а также сравнение этих данных с показателями для экономики в целом, выявление динамики агрегированных показателей, и другие подобные вопросы. Само по себе

13

См.: *Stigler G.J. Foreword // Gort M. Diversification and Integration in American Industry. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1962. P. XXI.*

это исследование не слишком много говорит нам о причинах, которые понуждают правительство пускаться в экономические предприятия, но оно содержит массу данных, которые будут полезны для исследований, имеющих в виду эти вопросы. Я надеюсь, что в будущем исследовании Национальное бюро соберет детальную информацию о правительственном предпринимательстве в такой форме, что в результате анализа мы обнаружим причины, которые заставляют предпочесть прямое вовлечение правительства в хозяйство другим методам организации хозяйства. В этой связи я выражу надежду, что Национальное бюро исследует практику заключения контрактов правительством, поскольку здесь вопрос выбора не только между правительственным и частным предприятиями, но и между прямым правительственным действием и «контрактной системой» по поставке нужных правительству продуктов и услуг.

Рассмотрим книги Нельсона и Горта, которые рассматривают более традиционные проблемы промышленной организации. Впечатляющая работа Нельсона нацелена на анализ динамики слияний в Соединенных Штатах, соотнесение динамики слияний с деловым циклом и на проверку, насколько это позволяют данные, основных объяснений, выдвинутых для оценки колебаний в интенсивности слияний. Нельсон немного сообщает о характере организаций, созданных слияниями (о видах деятельности, которые в результате слияния соединились под одной крышей). Его не интересует и то, что же происходит после завершения слияния. В результате мы не можем судить о роли слияний в формировании промышленной структуры в Соединенных Штатах, равно как и о том, насколько они были обусловлены фундаментальными изменениями, которые требовали таких модификаций для повышения эффективности. Можно добавить, что все это осознает и сам Нельсон, который заключает: «Важная и интересная работа нахождения ответов еще впереди»<sup>14</sup>.

Из трех упомянутых мною работ книга Горта ближе всего к тому, что я имел в виду, когда говорил о нужных нам сейчас исследованиях промышленной организации. Горт как раз исследует вопрос о круге деятельности, осуществляемой внутри фирмы, и вне его внимания осталось, может быть, совсем немного важных для промышленной организации вопросов. Однако Горт отринул более прямые методы ранних исследователей, таких, как Виллард Торп. Цен-

---

<sup>14</sup> Nelson R.L. Merger Movements in American Industry. N.Y.: National Bureau of Economic Research, 1959. P. 126.



тральной темой своей книги он сделал изучение диверсификации. Он измеряет тенденции диверсификации и стремится обнаружить экономические характеристики диверсифицирующихся фирм и тех отраслей, в которые проникают диверсифицирующиеся фирмы. Однако степень диверсификации нелегко определить или измерить, и представленные Гортом результаты трудно истолковать без знания базовой структуры промышленности. Подход к проблеме организации промышленности через изучение диверсификации не лишен интереса, но это странный выбор для первого шага. Как если бы мы начали изучать привычки в сфере питания с измерения степени диверсификации пищи, потребленной каждым индивидуумом, вместо того чтобы посмотреть на существующие структуры потребления.

По-моему, для организации промышленности желателен прямой подход к проблеме. Он должен сосредоточиться на том, что фирмы делают, и должен стремиться обнаружить принципы группировки видов деятельности, соединяемых внутри фирм. Какие виды деятельности склонны соединяться, а какие — нет? Ответ может быть разным для разных видов фирм, например, для фирм разного размера, или для отличающихся своей корпоративной структурой, или для фирм в разных отраслях. Невозможно предсказать, что здесь действительно важно, до тех пор пока не проведены исследования (для чего, собственно, исследования и нужны). В дополнение к изучению того, что происходит внутри фирм, необходимо исследовать контрактные отношения между фирмами (долгосрочные контракты, сдача в аренду оборудования, лицензирование, включая франчайзинг, и т.д.), поскольку рыночные соглашения — это альтернатива тому, что может происходить в фирме. Изучение слияний следует продолжить, чтобы оно стало составной частью главной темы. Изучать нужно не только то, как слияния сказываются на перераспределении функций между фирмами, но также и следующие вопросы: «разводы» (раздробление фирм); обмен отделами или подразделениями между фирмами; переход к новым видам деятельности и отказ от прежних; а также — о чем часто склонны забывать — возникновение новых фирм.

Исследования того типа, которые я вкратце обозначил, дадут возможность обозреть все стороны организации промышленности в Соединенных Штатах и откроют нам возможность для начала долгой и трудной работы по выяснению того, какие силы здесь действуют. Я надеюсь, что Национальное бюро сыграет главную роль в возрождении исследований в области промышленной организации.

## 4 Спор о предельных издержках

### I. Состояние дискуссии

Я хочу обсудить в этой статье вопрос о том, как следует устанавливать цены в условиях уменьшающихся средних издержек. В особенности я хочу рассмотреть то решение этого вопроса, которое сейчас знакомо большинству экономистов и может быть вкратце изложено так:

- а) сумма, уплачиваемая за каждую единицу продукции (цена), должна быть равна предельным издержкам;
- б) поскольку при падающих средних издержках предельные издержки оказываются меньше, чем средние, общая сумма платежей недостаточна для покрытия полных издержек;
- в) величина, на которую полные издержки превышают общую выручку (убытки, как говорят иногда), должна быть отнесена на счет правительства и покрываться из налоговых сборов.

Этот подход поддерживали Г. Хотеллинг<sup>1</sup>, А. Лернер<sup>2</sup>, Дж. Мид и Дж. Флеминг<sup>3</sup>. Он вызвал немалый интерес и уже проник в некоторые учебники по экономике коммунальных услуг<sup>4</sup>. Но, несмотря

---

<sup>1</sup> *Hotelling H.* The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates // *Econometrica*. Vol. 6 (July 1938). P. 242–269.

<sup>2</sup> *Lerner A.P.* The Economics of Control. N.Y.: Macmillan Co., 1944. Еще ранее Лернер сформулировал этот подход в статьях в *Review of Economic Studies* и *Economic Journal*.

<sup>3</sup> *Meade J.E., Fleming J.M.* Price and Output Policy of State Enterprise // *Economic Journal*. Vol. 54 (December 1944). P. 321–339, см. также: *Meade J.E.* An Introduction to Economic Analysis and Policy. Oxford: Clarendon Press, 1936. P. 182–186 (американское издание: N.Y.: Oxford University Press, 1938. P. 195–199).

<sup>4</sup> *Thompson C.W., Smith W.R.* Public Utility Economics. N.Y.: McGraw-Hill, 1941. P. 271–273; *Barness I.R.* The Economics of Public Utility Regulation. N.Y.: F.S. Crofts & Co., 1941. P. 586–588; *Troxel E.* 1) Incremental Cost Determination of Utility Prices // *Journal of Land and Public Utility Economics*. 1942. November; 2) Limitations of the Incremental Cost patterns of Pricing // *Ibid.* 1943. February; 3) Incremental Cost Control under Public Ownership // *Ibid.* 1943. August; *Bonbright J.C.* Major Controversies as to the Criteria of Reasonable Public Utility Rates // *Papers and Proceedings / American Economic Association*. 1940. December. Бонбрайт отмечает, что «крайний социальный консерватизм большинства специалистов по коммунальным услугам и железным дорогам по-

на важность практических выводов, их парадоксальность и тот факт, что многие экономисты считают этот подход ложным, в печати почти не было критики<sup>5</sup>. Может быть, именно избыток выступлений в поддержку этого решения и сравнительная скудость прямой критики в печати побудили Дж. Флеминга заявить, что этот подход «не дает оснований для серьезной критики», а вдобавок и пожалеть о том, что он не был широко понят и принят за пределами узкого круга экономистов. Но другое решение, которое представляется мне в основном верным, было уже предложено К. Пейном в 1937 году<sup>6</sup> и Э. Клеменсом в 1941-м<sup>7</sup>. Я написал в 1945 году короткую заметку с критикой решения, предложенного Мидом и Флемингом<sup>8</sup>, а в более поздней публикации Т. Уилсона<sup>9</sup> подчеркивалось, что согласие между экономистами пока еще не достигнуто. Я намерен проанализировать решение Хотеллинга–Лернера, как я бы назвал его, детальнее, чтобы выявить фундаментальные дефекты, присущие, по моему мнению, этому решению.

## II. Выделение проблемы

Любая реальная экономическая ситуация сложна, и ни одна экономическая проблема не существует отдельно от других. В силу этого результаты тяготеют к ошибкам всякий раз, когда экономисты,

---

мешал этому решению приобрести широкое признание или даже просто быть замеченным в литературе по теории цен». При этом он полагал, что в ближайшие несколько лет (после 1940 года) оно еще может стать популярным благодаря статье Хотеллинга, которую Бонбрайт оценил как «один из ценнейших вкладов в теорию ценообразования во всей экономической литературе».

---

<sup>5</sup> Рагнар Фриш действительно критиковал статью Хотеллинга вскоре после ее появления. Но, несмотря на значительный интерес к замечаниям Фриша и последующей его дискуссии с Хотеллингом, возникает ощущение, особенно у читателя-нематематика, что атака Фриша не была направлена против сути рассуждений Хотеллинга, а скорее указывала на некоторые недостатки его формулировок (см. материалы в журнале *Econometrica* за апрель 1939 года [Vol. 7. № 2. P. 145–160]: *Frisch R.* 1) The Dupuit Taxation Theorem; 2) A Further Note on the Dupuit Taxation Theorem; *Hotelling H.* 1) The Relation of Prices to Marginal Costs in an Optimum System; 2) A Final Note).

---

<sup>6</sup> *Paine C.L.* Some Aspects of Discrimination by Public Utilities // *Economica* (new series). Vol. 4 (November 1947). № 16. P. 425–439.

---

<sup>7</sup> *Clemens E.W.* Price Discrimination in Decreasing Cost Industries // *American Economic Review*. Vol. 31 (December 1941). № 4. P. 794–802.

---

<sup>8</sup> *Coase R.H.* Price and Output Policy of State Enterprise: A Comment // *Economic Journal*. Vol. 55 (April 1945). P. 112–113.

---

<sup>9</sup> *Wilson T.* Price and Output Policy of State Enterprise // *Ibid.* Vol. 55 (December 1945). P. 454–461.

имеющие дело с реальной ситуацией, пытаются разрешить сразу несколько проблем. Я уверен, что так и обстоит дело с вопросом, который мы обсуждаем сейчас. Центральная проблема — расхождение между средними и предельными издержками. Но в любой реальной ситуации обычно к ней добавляются еще две другие. Во-первых, некоторые издержки оказываются общими для многих потребителей, и при анализе подхода, согласно которому все издержки должны возмещаться потребителями, возникает вопрос: существует ли рациональный метод распределения этих общих издержек среди потребителей? Во-вторых, многие так называемые фиксированные издержки являются на деле прошлыми расходами на факторы, которые в настоящем приносят доход в виде квазирендты, а попытка уяснить, каким же должен быть этот доход (для определения полных издержек), создает дополнительные и очень запутанные проблемы<sup>10</sup>. Я думаю, что эти две проблемы обычно сопутствуют ситуации расхождения между средними и предельными издержками. Вместе с тем они представляют собой отдельные или, во всяком случае, отделяемые вопросы. Так, в примере, используемом Хотеллингом, проблема ценообразования в случае с мостом<sup>11</sup> на деле представляет собой крайне сложную ситуацию, а во все не такую простую, как кажется на первый взгляд.

Я предлагаю изолировать вопрос и проанализировать пример, в котором, несмотря на расхождение между средними и предельными издержками, можно определить, какая именно часть совокупных издержек придется на долю каждого отдельного потребителя, все издержки уже осуществлены, а предложение всех факторов является полностью эластичным (чтобы избежать дальнейших усложнений, которые могут помешать некоторым читателям проникнуть в суть вопроса о предельных издержках).

Предположим, что потребители располагаются вокруг центрального рынка, на котором некий продукт доступен по постоянной цене. Предположим, что от центрального рынка расходятся дороги, но каждая минует только одного потребителя продукта. Предположим также, что перевозчик может за каждый проезд до-

---

<sup>10</sup> Hayek F.A. The Present State of the Debate // *Collectivist Economic Planning* / Ed. by F.A. Hayek. London: G. Routledge & Sons, 1935. P. 226–231.

<sup>11</sup> Этот пример первым использовал Дюпюи в статье в *Annales des Ponts et Chaussées* (1844), которая была перепечатана в его книге «*De l'utilité et de sa mesure*» (Turin: La Riforma sociale, 1933).

ставлять дополнительное количество единиц продукта без дополнительных издержек (по крайней мере, в количестве большем, чем способен затребовать каждый индивидуальный потребитель)<sup>12</sup>. Предположим далее, что продукт продается в пункте потребления. Ясно, что издержки снабжения для каждого отдельного потребителя будут слагаться из издержек доставки плюс стоимость на центральном рынке того количества единиц товара, которое потребляется данным потребителем. Предельные издержки будут равны издержкам на единицу продукта на центральном рынке. Средние издержки будут превышать предельные издержки и сокращаться по мере разложения издержек перевозчика на большее число единиц товара<sup>13</sup>. Решение Хотеллинга–Лернера должно бы состоять в том, что потребитель должен платить за каждую единицу продукта сумму, равную только предельным издержкам. В результате потребители будут оплачивать только величину издержек на центральном рынке, а правительство, вернее налогоплательщик, будет оплачивать издержки по доставке. Я хочу подвергнуть анализу обоснованность этого решения. Но прежде необходимо рассмотреть основные принципы.

### III. Что такое оптимальное ценообразование?

Я определяю ценовую систему как систему, в которой отдельные потребители распоряжаются различными суммами денег и тратят их на приобретение благ и услуг, ориентируясь на показатели системы цен. Это, конечно, не единственный метод распределения благ и услуг (или, точнее, использования факторов производства) между потребителями. Правительство могло бы решать — что производить, а затем напрямую распределять блага и услуги между потребителями. Но у этого способа есть недостатки по сравнению с использованием ценовой системы. Никакое правительство не в состоянии

---

<sup>12</sup> Невозможность точно разделить издержки между потребителями должна присутствовать в каждом случае, когда мы имеем дело с падающими издержками. Хотя я и предполагаю, что каждый акт доставки потребует отдельного перевозчика, можно представить его услуги совершенно эластичными, если оплата его труда будет пропорциональна затраченному времени, а наем дополнительных перевозчиков не повысит цену услуг.

<sup>13</sup> Для нас несущественно предположение, что совокупные издержки включают две явно различимые группы издержек, одна из которых включается в предельные издержки, а другая — нет. Мы могли бы предположить и то, что издержки по доставке растут пропорционально доставляемым количествам, но при этом предельные издержки оказываются меньше средних. Однако для простоты изложения лучше придерживаться первоначальных предположений.

сколь-нибудь детально учитывать вкусы отдельных потребителей (почему в военное время и вводится для многих вещей «талонная» система рационирования)<sup>14</sup>; при отсутствии ценовой системы у нас не будет самого полезного указателя потребительских предпочтений; далее, хотя ценовая система возлагает на потребителей и фирмы дополнительные издержки, связанные с использованием рыночного механизма, они могут быть на деле меньше, чем организационные издержки, которые в противном случае пришлось бы нести правительству<sup>15</sup>. Вот причины, которые должны бы побуждать просвещенное правительство к принятию ценовой системы. Позднее мы увидим, что они имеют прямое отношение к рассматриваемой нами проблеме.

Если сделан выбор в пользу ценовой системы, приходится решать две основные проблемы. Первая: сколько денег будет у каждого отдельного потребителя — проблема оптимального распределения дохода и богатства. Вторая: какой будет система цен, в соответствии с которыми блага и услуги должны делаться доступными для потребителей, — проблема оптимальной системы цен. В этой статье я затрагиваю вторую из этих проблем. Первая же носит отчасти, хотя и не полностью, этический характер. Но важно осознать, что существуют обе проблемы, и они должны быть решены, чтобы ценовая система давала удовлетворительные результаты. Поскольку в этом разделе я имею дело только со второй из них, я буду исходить из предположения, что распределение доходов и богатства оптимально.

Для отдельного потребителя система цен представляет собой условия, на которых он может получать разные блага и услуги. В соответствии с какими принципами должны определяться цены? Первый: для каждого отдельного потребителя цена любого фактора должна быть одинаковой вне зависимости от формы его использования, иначе потребители не смогут рационально, на основе цен, выбрать предпочтительный способ использования того или иного фактора. Второй: цена фактора должна быть одинакова для всех потребителей, иначе один будет получать за те же деньги больше, чем другой. Если достигнута оптимальность в распределении дохода и богатства, назначение разным людям разных цен за один и тот же фактор будет приводить к расстройству этого оптимального распре-

---

14 Ср. также: *Lerner A.P.* Op. cit. P. 53.

15 См. статью «Природа фирмы» в настоящей книге.

деления. Из второго принципа вытекает не столь очевидный вывод, что цены должны устанавливаться так, чтобы каждый фактор мог попасть к тому, кто готов больше заплатить. Иными словами, цена должна уравнивать спрос и предложение и в то же время быть одинаковой для всех потребителей и для всех видов использования<sup>16</sup>. Это предполагает, что плата за продукт должна равняться ценности факторов, участвующих в его производстве, в случае употребления их в иных целях или другими пользователями. Но ценность факторов, используемых в производстве продукта, при употреблении их в иных целях или другими пользователями и составляет издержки [на производство] данного продукта. Таким образом, мы приходим к знакомому и важному выводу, что плата за продукт должна равняться его издержкам. Это и есть принцип, который позволит нам обсудить проблемы установления цены на отдельно взятый товар, не прослеживая через всю экономическую систему всех последствий, порождаемых изменением какой-либо одной цены.

#### IV. Доводы в пользу поэтапного ценообразования

Как применить это общее рассуждение о базировании цен на издержках к случаю, который мы рассматриваем, — к случаю с падающими средними издержками? Авторы, взгляды которых я анализирую, выдвигают следующие альтернативы: назначать цену, равную предельным издержкам (в этом случае возникают убытки), или назначать цену, равную средним издержкам (тогда убытки не возникают). Есть, однако, и третья возможность — поэтапное ценообразование. В этом разделе я доказываю преимущества поэтапного ценообразования в условиях, когда средние издержки понижаются.

Ясно, что, если потребитель не в состоянии получить по цене предельных издержек дополнительное количество единиц продукта, производимого в условиях понижающихся средних издержек, он не имеет возможности осуществлять рациональный выбор между расходом денег на потребление дополнительных единиц данного продукта и расходом их как-либо иначе, поскольку сумма, которую ему предложат уплатить за получение дополнительных единиц этого продукта, не будет отражать ценности факторов в случае употребления их в иных целях или другими пользователями. Но по той же причине можно утверждать, что потребитель должен оплачивать полные издержки продукта. Потребитель

16

Ср. также: *Lerner A.P.* Op. cit. P. 45–50.

должен решать не только — потреблять ли ему дополнительные единицы продукта, но также — стоит ли ему вообще потреблять этот продукт или лучше потратить деньги на что-то иное. Это можно установить, когда потребителю предлагают платить сумму, равную полным издержкам поставки, т.е. сумму, равную полной ценности факторов, использованных для предоставления ему продукта. Если мы применим это рассуждение к нашему примеру, то тогда потребителю придется оплатить не только издержки получения дополнительных единиц продукта на центральном рынке, но и перевозки. Как это сделать? Очевидно, что одну сумму ему придется платить для покрытия издержек перевозчика, а другая — за дополнительные единицы полученного им товара — будет равна их издержкам на центральном рынке. Так мы приходим к заключению, что пригодным способом ценообразования является поэлементная система (в рассмотренном нами случае — двухчастная), т.е. тип ценообразования, который хорошо известен тем, кто имел дело с коммунальными услугами, и в пользу которого часто выдвигали аргументы, подобные использованным мною в этой статье<sup>17</sup>.

Я полагаю крайне важным, что ни один из сторонников решения Хотеллинга–Лернера не исследовал возможности поэлементного способа ценообразования для решения рассматриваемой проблемы. Они рассуждают так, точно существует единственный метод ценообразования — назначать единую цену за единицу продукции, а тогда остается только решить, какой быть этой цене. Может быть, они не стали анализировать поэлементный способ ценообразования, потому что были уверены, что уже нашли опти-

---

<sup>17</sup> См.: *Havlik H.F. Service Charges in Gas and Electric Rates*. N.Y.: Columbia University Press, 1938 (и указанную там литературу). См. также: *Barness I.R.* Op. cit. P. 588. Хавлик и сам, похоже, поддерживает мнение, что издержки, для которых можно определить, какая именно их часть будет приходиться на каждого отдельного потребителя, должны ими и оплачиваться. Он, однако, использует вариант решения Хотеллинга–Лернера в случае, где, как он называет, предельные издержки обслуживания клиента, т.е. «дополнительные издержки на подключение клиента к системе и поддержание контакта без реального снабжения его электричеством», меньше средних издержек обслуживания клиента. В этом случае «поступающие платежи будут меньше полных издержек обслуживания клиента» и «предоставление субсидии» правительством окажется «оправданным» (с. 92–93). Хавлик не обсуждает, как добывать деньги на эти субсидии. В данной статье, однако, я разбираю лишь случаи, когда для всех издержек можно определить, какая именно их часть придется на каждого индивидуального потребителя, и к этому случаю хавликовский вариант решения Хотеллинга–Лернера, имеющий дело с совместными издержками, не имеет прямого отношения.



мальную систему ценообразования. Поэтому нам следует сравнить результаты использования решения Хотеллинга–Лернера с результатами применения поэлементного способа установления цены.

#### V. Способ поэлементного ценообразования в сравнении с решением Хотеллинга–Лернера

Использование решения Хотеллинга–Лернера в моем примере приведет к тому, что издержки продуктов на центральном рынке будут оплачивать потребители, а издержки доставки — налогоплательщики. У меня есть три возражения против такого решения и в пользу двухчастного установления цены: первое — оно приведет к искаженному распределению факторов производства среди различных способов их использования; второе — оно приведет к перераспределению доходов; и третье — введение дополнительных налогов породит другие вредные последствия.

Первое: решение Хотеллинга–Лернера разрушает механизм, с помощью которого потребитель делает рациональный выбор между использованием факторов, входящих в издержки перевозки, для целей перевозки и использованием их для каких-то иных целей. В первом случае услуги факторов достанутся им бесплатно; при альтернативном их использовании (если они войдут в состав предельных издержек) за них придется платить. Равным образом это решение означает, что потребители будут выбирать между различными местоположениями, не принимая в расчет, что издержки доставки в разные пункты различны.

Ответ сторонников решения Хотеллинга–Лернера на это возражение должен приблизительно сводиться к тому, что правительство оценит для каждого отдельного потребителя из моего примера, станет ли он приобретать данный продукт и какой пункт потребления выберет, если ему придется уплачивать полные издержки<sup>18</sup>. По схеме Хотеллинга–Лернера, поставка этого продукта в это место осуществится, только если потребитель готов оплатить сумму полных издержек его поставки. Хотеллинг отмечает, что решение о том, достаточен ли спрос, чтобы окупить издержки на строительство моста, «требуется оценки интенсивности транспортного и пешеходного движения между определенными зонами, а также

---

<sup>18</sup> Lerner A.P. Op. cit. P. 186–199; Meade J.E. Op. cit. P. 324–325. Представляет-  
ся, что математические формулировки Хотеллинга приходят в основном к тому же  
(Hotelling H. The General Welfare... P. 262, 268).

сравнения длины альтернативных маршрутов и оценки экономии для каждого типа передвижений»<sup>19</sup>. Если бы была возможность делать такие оценки с низкими издержками и достаточной точностью, а также не имея представления о том, как обстояло дело в прошлом, когда потребителям приходилось оплачивать полные издержки, то результатом была бы, по моему мнению, не модификация ценовой системы, а полное ее устранение. Ценовая система, как я отметил ранее, есть особый метод распределения используемых факторов производства среди потребителей, и доводы в ее пользу исходят главным образом из того, что аналогичные оценки индивидуального спроса правительством оказались бы крайне неточными. Стоит отметить, что ни Лернер, ни Хотеллинг нигде не заявляют о возможности сделать эти оценки точными. В начальных разделах своей книги Лернер даже приводит аргументы в пользу ценовой системы как раз на том основании, что правительство не в состоянии осуществлять такие оценки<sup>20</sup>.

Как Хотеллинг, так и Лернер и Мид относятся недостаточно серьезно, с моей точки зрения, к проблеме правильности прогнозирования, которое поддается проверке только рынком, — действительно ли потребители готовы оплачивать полные издержки продукта. Они не осознают и того, что проверка точности прогнозов через рынок позволяет делать их в будущем более правильными. Хотеллинг говорит: «Защитники существующей теории, согласно которой накладные расходы отрасли должны возмещаться из выручки от продажи продуктов или услуг, заявляют, что это необходимо для уяснения того, действительно ли создание этой отрасли было проявлением мудрой социальной политики. Не может быть большего абсурда». Это, говорит он, «любопытный исторический вопрос»<sup>21</sup>. И затем добавляет: «Когда возникает вопрос о строительстве новой железной дороги, или создании новых крупных отраслей, или о ликвидации старых, перед нами встает проблема не историческая, а математическая и экономическая»<sup>22</sup>. В статье Хотеллинга нигде не найти признания факта, что было бы труднее принять решение о строительстве новой железной дороги или новых заводов, если бы не было известно, что в прошлом строительство железных дорог и заводов было

---

19 *Hotelling H.* Op. cit. P. 247–248.

---

20 *Lerner A.P.* Op. cit. P. 61–64.

---

21 *Hotelling H.* Op. cit. P. 268.

---

22 *Ibid.* P. 269.

проявлением мудрой социальной политики. И, конечно же, не абсурдно принимать во внимание тот факт, что качество решений будет выше, когда проводится проверка, действительно ли они отвечали требованиям мудрой социальной политики, чем когда результаты решений никого не интересуют.

Лично я не верю, что правительство смогло бы давать точные оценки индивидуального спроса, если бы все цены устанавливались на уровне предельных издержек. Но, может быть, полезно рассмотреть вероятные результаты попыток правительства реализовать политику Хотеллинга–Лернера. Возьмем уже рассматривавшийся пример. Некоторые потребители будут признаны способными покупать продукт. Правительству придется оплачивать им издержки доставки, какими бы эти издержки ни оказались. Перед правительством встанет трудная задача выбора. При жестких критериях отбора тех, кому разрешено потреблять этот продукт, многие потребители, действительно желающие именно так использовать фактор, участвующий в перевозке продукта, не смогут удовлетворить свое желание. Если правительство примет либеральный подход, многие обнаружат, что издержки фактора, используемого для перевозок (т.е. его ценность при альтернативных применениях или для других пользователей), больше не сдерживают их в потреблении данного продукта или в решении жить по-прежнему от центрального рынка. Правительство, конечно, может одновременно применять либеральные критерии к одной группе потребителей и жесткие — к другой. Нелегко угадать, какую же политику выберет правительство. Но я подозреваю, что в Великобритании оно будет склонно ошибаться в сторону либерализма, а это приведет к чрезмерному вовлечению фактора, используемого при перевозке продукта<sup>23</sup>.

Но если бы даже правительство было способно безошибочно оценить индивидуальный спрос, решение Хотеллинга–Лернера должно быть отвергнуто еще по одной причине. Предполагается, что правительство оценит, какие потребители захотят платить издержки транспортировки (и предположим на миг, что его оценки верны). Но ведь на деле оно не требует с потребителей эти деньги. Значит, потребители могут потратить эти деньги на другие блага.

<sup>23</sup> Все основные составляющие этого аргумента были в другой связи изложены Эдвином Кеннаном (*Cannan E. The History of Local Rates in England / 2nd ed. London: P. S. King & Son, 1912; см. главы 8 «The Economy of Local Rates», а особенно его замечания на с. 187*).

Потребители продуктов, производимых в условиях снижающихся средних издержек, при любой величине расходов получают продукты, воплощающие большую ценность факторов, чем иные потребители. Происходит перераспределение дохода в пользу потребителей благ, производимых в условиях падающих средних издержек<sup>24</sup>.

Я думаю, никто не станет оспаривать, что в этих условиях будет иметь место нечто равнозначное перераспределению дохода. Хотеллинг — единственный из рассматриваемых здесь авторов, кто открыто признает этот момент. Остановлюсь на его объяснении, почему он считает это возражение малозначащим. Я полагаю, что в первую очередь Хотеллинг считает это возражение малосущественным потому, что для него исходное распределение доходов, по крайней мере в Соединенных Штатах, не является оптимальным. Прямо он не говорит этого, но такое понимание явствует из его подхода к вопросу<sup>25</sup>. Когда он доказывал, что убытки, возникающие при использовании правила предельных издержек, следует возмещать из подоходного налога, налога на наследство и поземельного налога в зависимости от местоположения участка (*taxes on the site value of land*), я думаю, его подталкивала вера в то, что богатые и землевладельцы уже владеют слишком большой долей совокупного богатства и дохода. Но почему плоды этого перераспределения должны достаться только потребителям благ, производимых в условиях падающих средних издержек? Я полагаю, что Хотеллинг не видит вреда в использовании политики ценообразования как средства перераспределения дохода потому, что он не считает достаточно важным различие между потребителями продуктов, производимых в условиях падающих средних издержек, и потребителями продуктов, производимых в условиях постоянных или повышающихся средних издержек. Он доказывает, что, следуя предложенной им политике, правительство организовало бы множество общественных работ. «Произвольность в распределении будет достаточной, чтобы обеспечить такое распределение выгод, что большинство населения страны выиграет в результате осуществления программы в целом»<sup>26</sup>.

---

<sup>24</sup> Это предполагает, что налоги, из которых возмещаются убытки, не падают исключительно на потребителей благ, производимых в условиях падающих средних издержек. И это, конечно, так, поскольку было сделано предположение, что будут использованы подоходный и подобные ему налоги.

<sup>25</sup> См., например, его примечания к статье «*The General Welfare...*» (p. 259).

<sup>26</sup> *Hotelling H. Op. cit.*

Это равнозначно заявлению, что, если устанавливать цены по предельным издержкам, все потребители будут приобретать блага, производимые в условиях падающих средних издержек; иными словами, то, что некий потребитель потеряет из-за перераспределения по одной схеме, будет перекрыто перераспределением по другой схеме, а в результате значимым будет только перераспределение от богатых и землевладельцев в пользу всех остальных. Было бы ненужным педантизмом возражать против достижения желанной цели просто потому, что использованы необычные приемы. Но надежность этого рассуждения зависит от предположения, что не будет существенного перераспределения среди потребителей продуктов разного типа. Нет оснований предполагать, что так оно и будет. Выгода, извлекаемая отдельными потребителями из политики Хотеллинга–Лернера, будет определяться следующим: их готовностью оплатить полные издержки продуктов, производимых в условиях падающих средних издержек (при данном первоначальном доходе); абсолютным разрывом между величиной предельных и средних издержек для этих благ; тем, какая часть дополнительного дохода, полученного благодаря политике Хотеллинга–Лернера, будет потрачена на блага, производимые в условиях падающих средних издержек; величиной абсолютного разрыва между размером предельных и средних издержек в этих случаях. Оценить итоги перераспределения можно было бы только после скрупулезного изучения фактов. Однако нет оснований предполагать, что это перераспределение будет незначительным.

Отрасли коммунального обслуживания дают самые поразительные примеры продуктов, производимых в условиях падающих средних издержек. Предположим, что такие условия существуют только в этих отраслях. Потребители, живущие в районах с низкой плотностью населения, могут не захотеть оплачивать полные издержки коммунальных услуг, которые в их случае окажутся очень высокими, а в результате они не выиграют ничего от политики Хотеллинга–Лернера, поскольку им услуг не предоставят. Потребители, живущие в больших городах, выиграют немного, поскольку оборудование здесь используется относительно интенсивно и разрыв между предельными и средними издержками окажется, видимо, много меньшим, чем где-либо еще; к тому же они, вероятно, и так пользуются всеми возможными коммунальными услугами, а значит, дополнительный доход будет потрачен, скорее всего, на что-то иное, а не на коммунальные услуги. Больше всего от полити-

ки Хотеллинга–Лернера выиграют жители малых городов, в которых развиты еще не все виды коммунальных услуг и где разрыв между предельными и средними издержками большой. Не вижу оснований для предположения, что в результате повсеместного использования политики Хотеллинга–Лернера здесь не будет перераспределения доходов, и, возможно, весьма значительного. Хотеллинг признает эту возможность, но утверждает, что в результате последующего перераспределения можно создать ситуацию, в которой каждый окажется в лучшем положении, чем прежде<sup>27</sup>. Он не говорит, как достигнет такого перераспределения. Но очевидно, что его план должен уступать системе поэлементного ценообразования, которая вообще устраняет нужду в последующем перераспределении доходов. Я, однако, не в силах понять, как обычное налогообложение может быть использовано для перераспределения доходов от потребителей благ, производимых в условиях падающих средних издержек, ко всем остальным потребителям. Можно попытаться использовать налоги на товары, производимые в условиях падающих средних издержек. Но это будет равнозначно либо поэлементному ценообразованию (если потребителей обложат разовым налогом), либо — в случае налога на единицу потребляемого блага — возникнет разрыв между платой за дополнительные единицы потребляемого продукта и предельными издержками, для преодоления чего и была задумана система Хотеллинга–Лернера.

Теперь я обращаюсь к третьему возражению против решения Хотеллинга–Лернера. Говорится, что причиненные убытки будут компенсированы за счет роста налогов. Налоги, которые имеют в виду Хотеллинг и его единомышленники, — это подоходные налоги, налог на наследство и поземельный налог. Временно предположим, что для компенсации убытков выбран подходящий налог. Но подоходные налоги обычно устроены так, что облагаются налогом только предельные единицы дохода, а значит, подоходный налог столь же неблагоприятно подействует на выбор потребителей, как и налог на потребление, и приведет к результатам таким же, как и в случае, когда цена дополнительной единицы продукции выше предельных издержек. После появления первой статьи Хотеллинга казалось, что Лернер обратил его внимание на этот момент. В дискуссии с Фришем, возникшей после первой публикации, Хотеллинг говорит, что «обычный подоходный налог есть

27

*Hotelling H. Op. cit. P. 257–258.*

разновидность акцизного налога на усердие и на ожидание, так же как и на другие сравнительно менее достойные способы выкачивания дохода. Подоходный налог нехорош тем, что он влияет на выбор между трудом и досугом, так же как на выбор между немедленным и отложенным потреблением. Поэтому подоходному налогу сопутствуют те же виды ущерба, что и собственно акцизным налогам. Серьезность ущерба можно оценить только на основе конкретных исследований; но есть основания полагать, что в этом отношении подоходный налог лучше акцизов на отдельные предметы потребления»<sup>28</sup>. Хотеллинг никак не обосновывает своего мнения, что в этом отношении подоходные налоги будут менее вредными, чем акцизы. Может быть, так оно и есть, но прежде, чем обращаться к политике Хотеллинга–Лернера, желательно знать, каковы обстоятельства, при которых подоходные налоги не столь вредны, и как их можно обнаружить — поскольку эта политика поведет к росту подоходных налогов<sup>29</sup>. Хотеллинг пытается избежать этой трудности с помощью предположения, что «государственные доходы, включая те, что потребуются для поддержки отраслей, цены на продукцию которых будут устанавливаться на уровне предельных издержек... должны иметь источником в первую очередь рентные платежи за землю и другие редкие ресурсы, налоги на наследство и налоги на нерегулярные доходы, а также налоги, предназначенные для сокращения социально вредного потребления»<sup>30</sup>. Это не слишком удовлетворительное решение. Во-первых, предполагается, что этих налогов будет достаточно для сбора нужных средств. Во-вторых, предполагается, что ущерб распределению богатства и дохода от дополнительных налогов на людей, получающих доходы такого рода, лучше, чем тот ущерб, который возникнет при более равномерном распределении допол-

---

**28** Hotelling H. The Relation of Prices... P. 154–155. Я бы добавил, что подоходный налог также влияет на выбор между работой на себя и наймом работника, а в итоге подоходный налог рассеивает некоторые из преимуществ специализации (Paish F.W. Economic Incentive in Wartime // *Economica* [new series]. Vol. 8 [August 1941]. № 31. P. 244).

**29** Кажется, эту проблему просмотрели в теории государственных финансов. Обычное понимание бремени косвенных налогов предполагает, что альтернативой является суммарный платеж (lump sum payment). См., например: Joseph M.F.W. The Excess Burden of Indirect Taxation // *Review of Economic Studies*. Vol. 6 (June 1939). P. 226–231. См. также: Hicks J.R. Value and Capital. Oxford: Clarendon Press, 1939. P. 41.

**30** Hotelling H. Op. cit. P. 155.

нительных налогов среди населения. В то же время идея Хотеллинга включает предположение, что до сих пор богатство и доход были распределены не оптимально, а те, кто получает свой доход такими способами, в прошлом облагались налогом недостаточно. Если так, то дополнительное налогообложение желательно вне зависимости от вопроса о политике ценообразования, и нет никакой нужды увязывать дополнительные налоги с проблемой ценообразования в условиях падающих средних издержек. Кроме того, остается по-прежнему вопрос: как будет решаться проблема ценообразования после достижения оптимального распределения доходов и богатства? Рецепт Хотеллинга, как избежать ущерба от роста подоходного налога, не слишком основателен.

В этом разделе я сравнил результаты использования поэлементного ценообразования с тем, что должно получиться от применения политики Хотеллинга–Лернера. Я показал, что она нанесет ущерб распределению факторов производства, распределению доходов, и, возможно, ущерб, схожий с тем, которого предполагали избежать, возникнет и от увеличения подоходных налогов. Этих последствий можно избежать с помощью системы поэлементного ценообразования.

#### VI. Ценообразование по средним издержкам в сравнении с решением Хотеллинга–Лернера

Хотеллинг, Лернер, Мид и Флеминг, кажется, не осознали, что многие из проблем, которые они взялись решать, можно было бы устранить с помощью поэлементного ценообразования и что результаты действия этой системы не порождают таких возражений, как решение Хотеллинга–Лернера. Чтобы быть справедливым к ним, следует отметить, что предмет их атаки была система установления единой цены на основе средних издержек, а не поэлементное ценообразование. Сохраняют ли силу наши аргументы в этом случае? Если поэлементное ценообразование невозможно, не лучше ли принять решение Хотеллинга–Лернера, вместо того чтобы устанавливать цены по средним издержкам?

В этом случае доводы в пользу решения Хотеллинга–Лернера существенно усиливаются, и даже в двух отношениях. Во-первых, ясно, что, если потребителям не дают приобретать дополнительные единицы по предельным издержкам, складывается искаженное распределение факторов производства. Характер выгод, возникающих тогда при принятии решения Хотеллинга–Лер-



нера, уже обсуждался выше<sup>31</sup>. Во-вторых, доводы в пользу решения Хотеллинга–Лернера усиливаются также в связи с вопросом об эффективности ценообразования по средним издержкам в качестве рыночного теста на готовность потребителей оплачивать полные издержки. В предыдущем разделе я отметил, что система поэлементного ценообразования выдерживает этот тест. А как насчет ценообразования по средним ценам? Тот факт, что потребители готовы покупать по ценам, которые покрывают средние издержки, определенно показывает, что они предпочитают получать ценность факторов именно в этой, а не в какой-либо другой, также доступной им форме<sup>32</sup>. Как указывает Хотеллинг, трудность в том, что обратное неверно. Экономисты давно знают, что, когда кривая спроса на всем протяжении лежит ниже кривой средних издержек, можно с помощью ценовой дискриминации увеличить среднюю выручку так, чтобы покрыть средние издержки. И когда в основе ценообразования лежат средние издержки, обязательно возникнут случаи, при которых потребители будут готовы оплатить полные издержки, но это окажется невозможным из-за ограничений, налагаемых данным методом ценообразования. В таких случаях производство может иметь место только при следовании политике Хотеллинга–Лернера.

Таковы преимущества решения Хотеллинга–Лернера в сравнении с установлением цены по средним издержкам. Но недостатки, рассмотренные в предыдущем разделе, также сохраняются. Их надо сопоставить. Первое преимущество решения Хотеллинга–Лернера в сравнении с ценообразованием по средним издержкам в том, что оно улучшает предельный потребительский выбор. Но это преимущество уменьшается и может быть сведено на нет ущербом от увеличения подоходных налогов. Второе преимущество в том, что при готовности потребителей оплачивать полные издержки правительство может начать производство, которое было

---

<sup>31</sup> Можно решить, что если цены на все блага устанавливаются по средним издержкам, то на выбор потребителей это не повлияет, поскольку все цены будут подняты над уровнем предельных издержек. Но это было бы верным, только если бы рост цен оказался пропорциональным предельным издержкам, что крайне маловероятно. См. дискуссию между Фричем и Хотеллингом в журнале *Econometrica* за апрель 1939 года.

<sup>32</sup> Ср.: *Wicksteed P.H. The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory. London: G. Routledge & Sons, 1933. Vol. 2. P. 675–676.*

бы невозможно при ценообразовании по средним издержкам. Но следует помнить, что это та политика, которая возлагает на правительство задачу оценки индивидуального спроса, а значит, предполагает ограничения, рассмотренные выше. Не во всех случаях, когда производство возможно при ценообразовании по средним издержкам, это производство следует вести вообще. Правительство, которое со слишком большими ошибками оценивает спрос индивидуумов, может легко свести на нет все возможные благие результаты такой политики. При ценообразовании по средним издержкам какие-то вещи, которые следует делать, может быть, не будут делаться, но одновременно мы избежим некоторых ошибок в производстве, которые станут неизбежны, как только мы последуем политике Хотеллинга–Лернера. Как я отметил ранее, я не верю в разумность предположений о способности правительства правильно оценивать индивидуальный спрос в ситуации, когда все цены базируются на предельных издержках. Наконец, политика Хотеллинга–Лернера предполагает перераспределение богатства и доходов, которое, как я уже отметил, будет трудно откорректировать при отсутствии поэлементного ценообразования, не вводя налогов, которые сделают невозможным тот рациональный выбор, учитывающий предельные издержки. А ведь как раз на это и направлена политика Хотеллинга–Лернера.

Обсуждение в этом разделе показывает, что результаты сопоставления ценообразования на основе средних издержек с решением Хотеллинга–Лернера не ясны. Представление о заведомом преимуществе решения Хотеллинга–Лернера по сравнению с ценообразованием на основе средних издержек следует отвергнуть.

## VII. Остающиеся проблемы

В этой статье я исследовал проблему ценообразования в условиях снижающихся средних издержек. Я ограничился рассмотрением особого случая, когда для всех издержек можно определить, какая именно их часть будет приходиться на каждого индивидуального потребителя, и когда все издержки уже осуществлены. При этих предположениях я показал, что решение Хотеллинга–Лернера уступает поэлементному ценообразованию, а в сравнении с ценообразованием по средним издержкам его преимущества не очевидны. Далее следовало бы рассмотреть проблему ценообразования при наличии совместных издержек. Если существуют издержки, которые невозможно разнести по отдельным потребителям, может

быть, решение Хотеллинга–Лернера окажется пригодным, как предполагает Г. Хавлик<sup>33</sup>. Следует ли такие совместные издержки возмещать из налоговых поступлений? Или правильным было бы найти некую основу для раскладки этих издержек среди потребителей? Наконец, остается вопрос об уже произведенных расходах на факторы. Следует ли возмещать эти издержки из налоговых поступлений? Или расходы должны лечь на потребителей? Если анализ, проделанный в этой статье, будет принят, именно эти вопросы стоят на очереди.

## 5 Проблема социальных издержек

### I. Постановка проблемы

В этой статье рассматриваются те действия деловых фирм, которые оказывают вредное влияние на других. Стандартный пример — фабрика, дым которой отрицательно влияет на соседей. Экономический анализ такой ситуации обычно велся в терминах несовпадения частного и социального продукта фабрики, при этом экономисты большей частью следовали подходу, который развил Пигу в «Экономической теории благосостояния». Этот анализ, похоже, приводил большинство экономистов к заключению, что было бы желательным сделать собственника фабрики ответственным за ущерб, наносимый дымом; либо обложить владельца фабрики налогом, зависящим от количества дыма и эквивалентным выраженному в деньгах ущербу, либо, наконец, вывести фабрику за пределы жилых районов (а может быть, и из других районов, в которых дым будет наносить ущерб остальным). Я убежден, что предлагаемые способы действия непригодны в том смысле, что их результаты вовсе не всегда будут благоприятны, а может быть, они будут благоприятны довольно редко<sup>1</sup>.

### II. Обоюдосторонний характер проблемы

Традиционный анализ затемнял природу предстоящего выбора. Вопрос обычно понимался так, что вот А наносит ущерб В, и следует решить, как мы ограничим действия А? Но это неверно. Перед нами взаимосвязанные проблемы. Оберегая от ущерба В, мы навлекаем ущерб на А. Нужно принять решение: следует ли позво-

---

<sup>1</sup> Эта статья, хотя и посвящена техническим проблемам экономического анализа, возникла из изучения политической экономики радиовещания. Аргументы нынешней статьи в скрытом виде содержались уже в предыдущей, где рассматривалась проблема распределения радио и телечастот (*Coase R.H. The Federal Communications Commission // The Journal of Law and Economics. Vol. 2 [October 1959]. № 1*), но полученные мною отклики, казалось, предполагали, что было бы желательным более явное рассмотрение вопроса и без ссылок на первоначальную проблему, для разрешения которой и был развит этот анализ.

лечь А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба. В моей предыдущей статье<sup>2</sup> я сослался на пример кондитера, который шумом и вибрацией своих машин мешал работать врачу. Чтобы избавиться от ущерба доктора, нужно навлечь ущерб на кондитера. Проблема в этом случае сводилась, в сущности, к тому, стоит ли, ограничив доступные кондитеру методы производства, обеспечить поставку большего количества врачебных услуг за счет уменьшения поставок кондитерских продуктов. Другой пример — проблема отбившегося скота, который стравливает соседские посеы. Если часть скота будет обязательно отбиваться от стада, рост предложения мяса может быть получен только за счет сокращения урожая зерна. Природа выбора очевидна: мясо или зерно. Ответ, конечно, не ясен, пока мы не знаем ценности того, что приобрели, и ценности того, чем пожертвовали. Джордж Стиглер приводит пример загрязнения реки<sup>3</sup>. Если для нас вредный результат загрязнения в том, что оно убивает рыбу, следует решить: насколько ценность утраченной рыбы больше или меньше ценности продукта, который можно получить за счет загрязнения реки? Заведомо ясно, что при решении этой проблемы следует рассматривать как общие, так и предельные величины.

### III. Система ценообразования, включающая ответственность за ущерб

Я начну анализ с исследования случая, относительно которого большинство экономистов, почти наверное, согласятся, что проблема может быть решена совершенно удовлетворительным образом: когда предприятие, наносящее ущерб, должно оплачивать весь ущерб, а система ценообразования работает гладко (именно это имеют в виду, говоря, что система ценообразования работает без издержек).

Хорошим примером может быть отбившийся скот, который стравливает посеы на соседских землях. Предположим, что фермер и скотовод хозяйствуют на соседних участках. Предположим далее, что при отсутствии оград между участками рост стада увеличивает общий ущерб фермера. Что произойдет с предельным ущербом по мере роста стада — это уже другой вопрос. Это

<sup>2</sup> *Coase R.H. Op. cit. P. 26–27.*

<sup>3</sup> *Stigler G.J. The Theory of Price / Rev. ed. N.Y.: Macmillan Co., 1951. P. 105.*

зависит от того, перемещается ли скот цепочкой или бродит бок о бок, делается ли скот более или менее беспокойным по мере роста стада, и от других подобных факторов. Для моих непосредственных целей безразличен вопрос о предельном ущербе по мере роста поголовья.

Чтобы упростить рассуждение, используем арифметический пример. Предположим, что годовые издержки на огораживание владений фермера равны 9 долларам и что цена урожая — 1 доллар за тонну. Предположим также, что отношение между поголовьем стада и годовым ущербом для урожая таково:

Число бычков	Годовой ущерб, тонн	Потери урожая на одного дополнительного бычка, тонн
1	1	1
2	3	2
3	6	3
4	10	4

Поскольку скотовод должен платить за ущерб, дополнительные годовые издержки для скотовода при увеличении стада от 2 бычков до 3 равны 3 долларам, и, принимая решение о величине стада, он должен это учесть наравне с другими издержками. То есть он не будет увеличивать стада до тех пор, пока ценность дополнительно произведенного мяса (предполагается, что он забивает скот) не превысит величину дополнительных издержек, в том числе ценность дополнительно стравленных посевов. Конечно, если использование собак, пастухов, самолетов, переносных радиостанций и других средств может уменьшить размер ущерба, эти средства будут использованы, как только соответствующие издержки окажутся меньшими, чем ценность урожая, который они помогут спасти. При том, что годовые издержки огораживания равны 9 долларам, скотовод, желающий иметь стадо в 4 или более голов, заплатит за строительство и поддержание оград, предполагая, что другие средства обеспечат тот же эффект не дешевле. Когда ограда возведена, предельные издержки на возмещение ущерба становятся нулевыми, если не считать того, что рост стада создает необходимость в более крепкой и дорогой ограде, поскольку на нее может теперь одновременно навалиться больше бычков. Но, конечно, скотоводу может оказаться дешевле не делать ограды, а платить за ущерб, как в моем арифметическом примере с 3 и менее бычками.

Можно подумать, что, раз скотовод платит за весь ущерб, фермер решит увеличить посевы, как только его соседом станет скотовод. Но это не так. Если урожай до этого продавался в условиях совершенной конкуренции, предельные издержки были равны цене обработки посевов, и любое их расширение привело бы к сокращению прибыли фермера. С учетом ущерба фермер продаст на открытом рынке меньше, но его выручка при данном объеме производства останется прежней, поскольку скотовод оплатит рыночную цену стравленного урожая. Конечно, если бы скотоводство в общем случае влекло за собой потраву урожая, оно могло бы поднять цену соответствующих культур и тогда фермеры расширили бы посевы. Но я хочу сосредоточить внимание на отдельном фермере.

Я сказал, что появление на соседнем участке скотовода не вызовет увеличения объема производства, или, может быть точнее, площади посевов. Фактически, если скотоводство и может иметь какое-либо влияние, это скорее сокращение посевов. Причина та, что для любой данной полосы земли, если ценность потравленной части урожая столь велика, что выручка от продажи оставшегося урожая будет меньше, чем общие расходы на возделывание этой полосы, и для фермера и для скотовода окажется выгоднее договориться, что эту полосу возделывать не стоит. Это можно прояснить с помощью арифметического примера. Предположим вначале, что ценность урожая, полученного от обработки данного участка, равна 12 долларам, что издержки на обработку этого участка равны 10 долларам, а чистый доход от него равен 2 долларам. Я предполагаю для простоты, что земля принадлежит фермеру. Теперь предположим, что по соседству появляется скотовод и что ценность потравленного урожая равна 1 доллару. В этом случае 11 долларов фермер получает от продажи на рынке и 1 доллар — от скотовода за потраву, а общая выручка по-прежнему равна 12 долларам. Теперь предположим, что скотовод счел выгодным увеличить стадо, хотя при этом размер ущерба также вырастет до 3 долларов; это означает, что ценность дополнительно произведенного мяса больше дополнительных издержек, включая дополнительные 2 доллара платежа за потраву. Но общий платеж за потраву теперь равен 3 долларам. Чистый доход фермера от возделывания земли — по-прежнему 2 доллара. Фермер будет рад отказаться от возделывания земли за любую сумму, большую, чем 2 доллара. Здесь явно есть возможность для взаимовыгодной сделки, которая поведет к отка-

зу от возделывания земли<sup>4</sup>. Но тот же аргумент приложим не только ко всему участку земли, который возделывает фермер, но и к любой его части. Предположим, например, что стадо ходит неизменным маршрутом, скажем, к ручью или в тень. В этих условиях ущерб посевам вдоль этого пути может быть очень большим; и если так, фермер и скотовод могут счесть выгодным заключить сделку, по которой фермер согласится не обрабатывать эту полосу земли.

Но это порождает дальнейшие возможности. Предположим, что существует такая хорошо определенная тропа. Предположим далее, что с этой полосы можно получить урожай на 10 долларов, а на ее обработку нужно затратить 11 долларов. В отсутствие скотовода никто не станет возделывать этот участок. Но если объявится скотовод и этот участок засеют, скот стравит все посева. В этом случае скотовода принудят заплатить 10 долларов фермеру. При этом убытки фермера составят 1 доллар, а скотовода — 10. Очевидно, что такая ситуация не может длиться бесконечно, поскольку этого не захочет ни одна из сторон. Фермер будет стремиться к тому, чтобы побудить скотовода платить в обмен на обещание не возделывать этот участок земли. Фермер не сможет добиться платежей больших, чем издержки по огораживанию этого участка, и, конечно же, они будут не столь велики, чтобы побудить скотовода к отказу от использования своей земли. Величина платежей будет зависеть от хитрости сторон и их умения вести переговоры. Но поскольку платежи не будут столь велики, чтобы вынудить скотовода к переселению в другое место, и величина их не будет зависеть от величины стада, такое соглашение не повлияет на распределение ресурсов, но просто изменит распределение доходов и богатства между скотоводом и фермером.

---

<sup>4</sup> Аргументация в тексте исходит из предположения, что единственной альтернативой является отказ от возделывания земли. Но это не обязательно так. Могут быть культуры менее подверженные потраве, но не столь прибыльные, как та, что выращивалась до появления скотовода. Так, если выращивание новой культуры принесет фермеру не 2 доллара, а 1 доллар, а то же стадо, которое наносило прежней культуре ущерб в 3 доллара, новую культуру стравит только на 1 доллар, скотоводу окажется выгодно заплатить любую сумму, меньшую чем 2 доллара, чтобы побудить фермера заменить культуру (поскольку это понизит величину его ответственности за ущерб с 3 до 1 доллара), а фермеру это будет выгодно, если он при этом получит больше чем 1 доллар (сокращение его выручки из-за замены культуры). На деле возможность для взаимовыгодной сделки будет всегда, если замена одной культуры другой будет уменьшать ущерб от потравы на величину большую, чем сокращение ценности урожая (за вычетом потравы), — во всех случаях, значит, в которых замена культуры поведет к увеличению ценности производства.



Я полагаю ясным, что, если скотовод несет ответственность за потраву, а система ценообразования работает гладко, любое сокращение ценности производства будет учтено при расчете дополнительных издержек на увеличение размеров стада. Эти издержки будут сопоставлены с ценностью дополнительно произведенного мяса, и, при наличии совершенной конкуренции в скотоводстве, размещение ресурсов здесь останется оптимальным. Следует подчеркнуть, что сокращение ценности производства, которое войдет в издержки скотовода, может зачастую оказаться меньше, чем ущерб урожаю от потравы. Такое возможно потому, что возможна договоренность о прекращении обработки земли. Это желательно во всех случаях, где ущерб от скота, который скотовод будет готов оплатить, превосходит сумму, которую фермер готов заплатить за пользование землей. В условиях совершенной конкуренции сумма, которую фермер платит за пользование землей, равна разнице между ценностью всего производства, когда факторы используют на этой земле, и ценностью дополнительного продукта, полученного в следующем по привлекательности использовании (как раз столько, сколько фермер должен заплатить за факторы). Если ущерб превосходит плату фермера за использование земли, ценность дополнительного продукта, полученного с применением факторов где-либо еще, превзойдет ценность полного продукта в этом использовании после учета ущерба. Отсюда следует, что было бы желательным оставить возделывание земли и высвободить факторы для использования их где-либо еще. Процедура, которая обеспечивает возмещение ущерба урожаю от потравы скотом, но не содержит возможности для прекращения возделывания земли, приведет к слишком малому использованию факторов производства в скотоводстве и слишком большому использованию факторов в растениеводстве. Но когда возможны рыночные трансакции, ситуация, в которой ущерб от потравы превосходит плату за землю, не будет продолжительной. Либо скотовод заплатит фермеру за отказ от возделывания земли, либо он решит сам арендовать землю, заплатив землевладельцу чуть больше, чем платит фермер (если фермер сам арендовал землю), но конечный результат будет тем же и будет означать максимизацию ценности производства. Даже если побудить фермера к выращиванию культур, которые сами по себе были бы невыгодными, это будет чисто краткосрочным явлением, и можно ожидать, что затем последует соглашение о прекращении возделывания земли. Скотовод останется на своем участке, а предельные издержки производства мяса останут-

ся теми же, что и прежде, не оказав, таким образом, долговременного воздействия на размещение ресурсов.

#### IV. Система ценообразования, когда нет ответственности за ущерб

Теперь я перехожу к случаю, где, хотя ценовая система предполагается работающей гладко (т.е. без издержек), наносящий ущерб бизнес не отвечает ни за какой нанесенный ущерб. Этот бизнес не должен платить тем, кому нанес ущерб. Я предполагаю показать, что размещение ресурсов в этом случае будет таким же, как если бы наносящий ущерб бизнес был обязан возмещать ущерб потерпевшим. Поскольку в предыдущем примере я уже показал, что размещение ресурсов было оптимальным, здесь нет нужды повторять эту часть аргумента.

Я возвращаюсь к случаю фермера и скотовода. Фермер будет страдать от ущерба посевам, растущего по мере увеличения стада. Предположим, что в стаде 3 бычка (ровно столько, как если бы ущерб не учитывался). Тогда фермер будет готов заплатить до 3 долларов, если скотовод уменьшит стадо до 2 бычков, до 5 долларов — в случае уменьшения стада до 1 бычка и до 6 долларов — за отказ от скотоводства. Таким образом, скотовод получит 3 доллара от фермера, если он сократит стадо от 3 бычков до 2. Эти 3 доллара являются, таким образом, частью издержек на содержание третьего бычка. Являются ли 3 доллара платой скотовода за прибавление третьего бычка к стаду (в случае, если скотовод обязан платить фермеру за потраву посевов), либо это деньги, которые он получит за отказ от третьего бычка (если скотовод не обязан возмещать фермеру ущерб от потравы), — конечный результат остается тем же. В обоих случаях 3 доллара остаются издержками на прибавление третьего бычка к стаду, которые должны быть приплюсованы к другим издержкам. Если рост ценности производства в скотоводстве при увеличении стада от 2 бычков до 3 больше, чем величина дополнительных издержек (включая 3 доллара за потраву), размер стада возрастет. В противном случае — нет. поголовье останется тем же независимо от того, должен ли скотовод возмещать ущерб от потравы или нет.

Можно возразить, что предполагаемая исходная точка — стадо из трех голов — произвольна. И это верно. Но фермер не захочет платить за непричинение ущерба, который скотовод не в состоянии нанести. Например, наибольшие годовые платежи, к которым можно принудить фермера, не могут превосходить 9 долларов го-

довых издержек на ограду. И фермер будет готов заплатить эту сумму лишь в том случае, если она не сократит его доходы до уровня, когда ему выгодней станет прекратить возделывание этого участка земли. Более того, фермер будет готов платить эту сумму, если он уверен, что в отсутствие его платежей стадо вырастет до 4 бычков или более. Предположим, что все обстоит именно так. Тогда фермер будет готов платить до 3 долларов при уменьшении стада до 3 бычков, до 6 долларов — при сокращении стада до 2 бычков, до 8 долларов — при сокращении до 1 бычка и до 9 долларов — при отказе от скотоводства. Следует заметить, что изменение исходной точки не изменило суммы, которая достается скотоводу за сокращение стада на любое число голов. По-прежнему верно, что скотовод может получить дополнительные 3 доллара от фермера за согласие уменьшить стадо от 3 голов до 2 и те же 3 доллара представляют ценность урожая, который будет уничтожен добавлением третьего бычка к стаду. Хотя различные представления фермера (оправданные или нет) о размере стада, которое скотовод будет держать, если ему вовсе не платить, могут влиять на размер платежей, к которым его можно побудить, неверно, что эти представления могут как-то повлиять на действительный размер стада. Все будет как и в случае, когда скотоводу пришлось бы платить за ущерб от потравы, поскольку потерянный доход при данном размере стада будет в точности равен сумме платежей при том же размере.

Можно вообразить, что скотоводу выгодно для начала завести стадо более многочисленное, чем он стал бы поддерживать после заключения сделки, чтобы побудить фермера к большим платежам. Это может так и быть. Это похоже на действия фермера (когда скотовод должен платить за ущерб), возделывающего землю, на которой в результате соглашения со скотоводом ничего расти не будет (в том числе землю, которую в отсутствие скотовода просто не обрабатывали бы). Но эти маневры предваряют сделку, и они не влияют на долгосрочную позицию равновесия, которая остается той же самой независимо от того, отвечает скотовод за ущерб или нет.

Необходимо знать, ответствен или нет предприниматель за причиняемый ущерб, поскольку без такого первоначального размежевания прав невозможны и рыночные трансакции по их передаче и перераспределению. Но конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек.

## V. Новая иллюстрация проблемы

Ущерб от деятельности того или иного бизнеса может проявляться во множестве форм. Давнишний процесс в Англии имел причиной строительство здания, которое, отклонив направление ветра, помешало работе ветряной мельницы<sup>5</sup>. Недавний процесс во Флориде имел причиной здание, которое затенило пляж, бассейн и кабинки для переодевания, принадлежащие соседнему отелю<sup>6</sup>. Проблема скота, забредшего в чужие посевы, которую мы детально рассматривали в двух предыдущих разделах, хотя и может показаться весьма особым случаем, на деле представляет лишь один из примеров проблемы, которая может принять множество разных обликов. Чтобы прояснить характер моих аргументов и продемонстрировать их универсальность, разберем четыре действительных случая.

Рассмотрим сначала процесс Стурджес против Бриджмена<sup>7</sup>, который я использовал для иллюстрации общей проблемы в статье «Федеральная комиссия связи». В этом процессе кондитер (на Вигмор-стрит) использовал для своего бизнеса две ступки с пестиками (одна использовалась уже более 60 лет, другая — более 26 лет). Тут по соседству поселился доктор (на Вимполь-стрит). Оборудование кондитера никак не беспокоило доктора в течение восьми лет после его вселения, пока он не выстроил приемную в конце своего сада, прямо напротив кухни кондитера. Тут он и обнаружил, что шум и вибрация, создаваемые оборудованием кондитера, затрудняют ему использование новой приемной. «Особенно... шум мешал ему исследовать пациентов методом аускультации при легочных болезнях. Он также обнаружил, что невозможно заниматься ничем, что требует размышления и сосредоточенности»<sup>8</sup>. Доктор в итоге обратился в суд, чтобы принудить кондитера воздержаться от использования своего оборудования. Судьи без колебаний удовлетворили претензии доктора. «Возможны затруднительные случаи при прямом осуществлении принципа, на котором мы основываем наше суждение, но отрицание принципа привело бы к еще большим затруднениям отдельных

---

<sup>5</sup> Gale on Easements / 13th ed., ed. by M. Bowles. London: Sweet & Maxwell, 1959. P. 237–239.

---

<sup>6</sup> Fountainbleu Hotel Corp. v. Forty-Five Twenty-Five, Inc, 114 So. 2d 357 (1959).

---

<sup>7</sup> Sturges v. Bridgman, 1 Ch. D. 852 (1879).

---

<sup>8</sup> Аускультация — прослушивание пациента с помощью стетоскопа или прямо ухом, чтобы на слух оценить состояние тела.

людей и в то же время оказало бы пагубное действие на обустройство территории для жилищных нужд».

Суд постановил, что доктор имеет право запретить кондитеру использовать его оборудование. Но можно было, конечно, изменить форму выхода из конфликта, добившись заключения сделки между сторонами. Доктор мог бы отказаться от своего требования и позволить дальнейшую эксплуатацию оборудования, если бы кондитер выплатил ему денежную компенсацию, превышающую потерю дохода от переезда в более дорогое или менее удобное место, от сокращения деятельности на том же самом месте или (и это было предложено как возможность) от строительства стены, которая бы снизила уровень шума и вибрации. Кондитер заплатил бы требуемое, если бы сумма была меньше, чем сокращение дохода от изменения технологии на прежнем месте, от полного прекращения деятельности или переноса кондитерского дела в другое место. Решение вопроса зависит главным образом от того, добавляет ли дальнейшая эксплуатация оборудования больше к доходу кондитера, чем она же сокращает доходы доктора<sup>9</sup>. Но рассмотрим, что было бы, если бы процесс выиграл кондитер. Кондитер получил бы право и дальше использовать свою порождающую шум и вибрацию технику, не платя ничего доктору. Теперь доктору пришлось бы платить, чтобы побудить кондитера прекратить использование своей техники. Если бы доход доктора сокращался больше от продолжения шума и вибрации, чем добавляют эти машины дохода кондитеру, тогда возникла бы возможность сделки: доктор мог бы заплатить кондитеру за отказ от использования этой техники. Иными словами, обстоятельства, при которых кондитеру будет невыгодно продолжать использование своих машин и компенсировать доктору его ущерб от шума и вибрации (если у доктора есть право запретить кондитеру использование его машин), будут как раз теми самыми, когда доктору будет выгодно заплатить кондитеру, чтобы он отказался от своих машин (если у кондитера есть право их эксплуатировать). Основные условия в этом случае, в сущности, те же самые, что и в рассмотренном примере, где скот стравливал посевы. Если рыночные трансакции осуществляются без издержек, решение суда об ответственности за ущерб не изменило бы размеще-

---

<sup>9</sup> Заметьте, что во внимание принимается как раз изменение дохода, возникающее вследствие изменения методов производства, его местоположения, характера продукта и пр.

ние ресурсов. Точка зрения судей, конечно же, состояла в том, что они воздействуют на работу экономической системы, причем в правильном направлении. Любое другое решение «оказало бы пагубное воздействие на обустройство территории для жилищных нужд» — аргумент, который был развит в процессе по поводу кузницы, стоявшей на торфяной пустоши, которую начали застраивать под жилье. Представление судей, что они своим решением установили правило использования земли, было бы верным только в случае, когда издержки осуществления необходимых рыночных трансакций превосходят выгоду, которая может быть получена при любом распределении прав. Было бы желательным сохранить местность (Вимполь-стрит или торфяную пустошь) для строительства жилищ или для профессиональных целей (наделив непромышленных пользователей правом предписывать прекращение шума, вибрации, дыма и т.д.), только если бы ценность возможных дополнительных жилых домов была большей, чем ценность ущерба от неизготовленных кексов или железных изделий. Но этого, кажется, судьи не осознавали.

Другой пример той же проблемы дает нам процесс Кук против Форбса<sup>10</sup>. При изготовлении циновок из кокосовых волокон их погружают в отбеливающую жидкость, после чего вывешивают для просушки. Пары от производства сульфата аммония делали циновки тускло-серыми. Причина была в том, что отбеливающая жидкость содержала хлорид олова, который под действием сероводорода темнеет. Производители циновок требовали судебного запрета на эмиссию сульфата аммония. Адвокаты ответчика возражали, что, если бы истец «не использовал... данную отбеливающую жидкость, циновки не страдали бы; что они используют необычный процесс, не соответствующий принятому в данном производстве и даже вредный для их собственных изделий». Судья откомментировал: «...мне представляется вполне ясным, что человек имеет право подвергать свою собственность процессу обработки с использованием хлорида олова или любой другой металлической краски, и соседи не имеют права испускать газ, который мешает производству. Если можно доказать, что газ испускают соседи, тогда, как мне представляется, он должен иметь право явиться сюда и требовать помощи». Но с учетом того, что ущерб был разовым и незначительным, что были приняты все меры предосторожности и что здесь не наличествуют

10

Cooke v. Forbes, 5 L. R. — Eq. 166 (1867–1868).

исключительные риски, в иске было отказано, с предоставлением истцу права требовать возмещения от ущерба, если он того пожелает. Я не знаю, как дальше развивались события. Но ясно, что ситуация в сущности та же самая, что и в процессе Стурджес против Бриджмена, за исключением того, что производитель кокосовых циновок не смог добиться запрета, но получил право требовать компенсации ущерба от производителя сульфата аммония. Экономический анализ ситуации в точности тот же, что и в случае со стадом, стравливающим посевам. Чтобы предотвратить ущерб, производитель сульфата аммония мог бы усилить меры защиты или перебраться в другое место. Любой способ действия, конечно же, увеличил бы его издержки. Либо он мог бы оплачивать ущерб. Он пошел бы на это, если бы расходы на компенсацию ущерба оказались меньшими, чем дополнительные издержки на предотвращение ущерба. Оплата ущерба тогда вошла бы в состав издержек по производству сульфата аммония. Конечно, если бы можно было устранить ущерб за счет использования другого отбеливателя, как предлагалось в ходе судебных прений (что, видимо, увеличило бы издержки производителя циновок), и если бы дополнительные издержки оказались меньшими, чем размер ущерба, два производителя смогли бы заключить взаимовыгодную сделку и использовался бы другой отбеливатель. Если бы суд решил не в пользу производителя циновок, а в результате он должен был бы терпеть ущерб, не имея права на компенсацию, размещение ресурсов не изменилось бы. Производителю циновок имело бы смысл сменить отбеливатель, если бы дополнительные издержки на это оказались меньшими, чем сокращение ущерба. А поскольку производитель циновок захотел бы платить производителю сульфата аммония за прекращение его деятельности не больше, чем он теряет дохода (из-за роста издержек или убытка от ущерба), эта потеря дохода осталась бы в списке издержек производства у производителя сульфата аммония. В аналитическом плане этот случай такой же, как пример со скотоводом.

Процесс Брайант против Лефевра<sup>11</sup> поднимает проблему загрязнения дымом в новой форме. Истец и ответчики были обитателями примыкающих домов примерно равной высоты.

До 1876 года истец мог разжигать огонь в любой из комнат своего дома и камин не дымили; два дома простояли не-

---

<sup>11</sup> Bryant v. Lefever, 4 C. P. D. 172 (1878–1879).

изменными тридцать или сорок лет. В 1876 году ответчики разобрали свой дом и начали его перестраивать. Они поставили стену рядом с дымовыми трубами, много более высокую, чем она была прежде, и соорудили навес на крыше своего дома, и поэтому каминные трубы начинали дымить, как только он разжигал огонь.

Конечно, каминные трубы начали дымить потому, что выстроенная стена и навес мешали свободной циркуляции воздуха. На суде присяжных истцу присудили в возмещение ущерба 40 фунтов стерлингов. После этого рассмотрение перешло в апелляционный суд, где было принято обратное решение. Судья Браумвел доказывал:

... жюри пришло к выводу, что ответчики сделали нечто, что стало затем причиной нарушения покоя и порядка, но это не то же самое, как если бы они сами были этой причиной. Они не сделали ничего нарушавшего покой и порядок. Их дом и навес вполне безвредны. Это истец нарушает покой и порядок, когда разжигает уголь в каминных трубах, от которых выходят настолько близко к стене ответчиков, что дым не рассеивается, а попадает в комнату. Пусть истец перестанет жечь огонь, пусть он перенесет каминную трубу, пусть сделает ее более высокой, и нарушения покоя и порядка не будет. Кто же нарушает покой и порядок? Было бы совершенно ясно, что истец, если бы он выстроил свой дом или трубы после того, как ответчики возвели над ними навес, и это действительно так, хотя он построил все прежде, чем появился навес. Но (что есть по истине тот же ответ), если ответчики нарушают покой и порядок, у них есть право на это. Поскольку истец не имел права на свободное движение воздуха, подчиненное только праву ответчиков устроить навес на своей крыше, тогда его право подчинено их праву и, хотя осуществление их права вызывает нарушение покоя и порядка, они не несут за это ответственности.

Судья Коттон сказал:

Здесь установлено, что возведение стены ответчиками чувствительным и существенным образом нарушило



жизненный комфорт в доме истца, и сказано, что в этом нарушении повинны ответчики. Обычно так и есть, но ответчики не насылают на дом истца дым или ядовитые пары, а только мешают дыму из дома ответчика отходить путем... на который истец не имеет законного права. Истец создает дым, который разрушает его же комфорт. Пока ему не... принадлежит право на определенный способ избавления от него, который перекрыли ответчики, он не может преследовать ответчиков судебным порядком, потому что ему мешает дым, производимый им самим, и он не создал никакого эффективного способа, чтобы избавиться от него. Это как если бы кто-то пытался избавиться от жидких нечистот, возникающих на его земле, давая им стечь на землю соседа. До тех пор пока пользователь не приобрел права на это, сосед может остановить сток, не неся ответственности за это. Нет сомнения, что великое неудобство было бы причинено владельцу собственности, на которой возникают жидкие нечистоты. Но действие его соседа будет законным, и ему не придется отвечать за последствия того, что человек накопил нечистоты, не создав никакого эффективного способа, чтобы избавиться от них.

Я не собираюсь демонстрировать, что какая-либо модификация ситуации в результате сделки между сторонами (с учетом издержек на возведение навеса, на удлинение труб и пр.) имела бы тот же эффект независимо от решения судов, поскольку этот момент уже вполне исчерпывающе рассмотрен выше, при разборе примера со стадом и двух других. Я собираюсь обсудить довод судей апелляционного суда, что нарушение покоя и порядка из-за дыма исходит не от того, кто возвел стену, а от того, кто разводит огонь. Новизна ситуации в том, что от дыма страдал тот самый человек, который разжег камин, а не третья сторона. Вопрос не тривиальный, поскольку он составляет самую сердцевину рассматриваемой проблемы. От кого исходит нарушение покоя и порядка из-за дыма? Ответ кажется вполне ясным. Его порождают как человек, который построил стену, так и человек, который разжег камин. Будь здесь только камин, но не будь стены, беспокойства от дыма не было бы; то же самое — будь здесь стена, но не будь каминов. Уберите стену или камин — и нарушение покоя и порядка из-за дыма ис-

чезнет. В принципе ясно, что оба были виновны, и обоим следовало бы принудить к тому, чтобы учитывать ущерб из-за дыма в издержках при решении, продолжать ли делать то, что порождает дым. Учитывая возможность рыночных трансакций, именно это и случилось бы. Хотя строитель стены по закону не был ответственным за нарушение покоя и порядка, если бы человек с дымящими каминами захотел заплатить сумму, равную для него денежной ценности избавления от дыма, эта сумма стала бы для строителя стены издержками того, чтобы по-прежнему иметь высокую стену с навесом на крыше.

Убеждение судей, что именно человек, топивший камин, был единственной причиной нарушения покоя и порядка из-за дыма, верно только в том случае, если мы предположим, что стена есть данный фактор. Именно это и сделали судьи, решив, что человек, воздвигнувший высокую стену, имел законное право на это. Случай стал бы еще интересней, если бы дым из трубы нанес ущерб навесу. Тогда уже строитель стены страдал бы от ущерба. Случай тогда стал бы сильно похож на процесс Стурджес против Бриджмена, и можно не сомневаться, что владелец каминов оказался бы виновным в причинении ущерба навесу, несмотря на тот факт, что никакого ущерба не было до тех пор, пока владелец навеса не выстроил высокую стену.

Судьям пришлось решать вопрос о юридической ответственности, но экономистов это не должно вводить в заблуждение относительно характера проявившейся здесь экономической проблемы. В случае со скотом и посевами бесспорно, что ущерб посевам не было бы, не будь здесь скота. Равно справедливо и то, что ущерб посевам не возникло бы, не будь там посевов. Медицинской практике никто бы не мешал, не будь там кондитера со своими машинами, но эти машины никому не мешали бы, если бы доктор не устроил себе приемную именно в этом месте. Циновки темнели от дыма фабрики, производившей сульфат аммония, но никакого ущерба не было бы, если бы производитель циновок не выбрал такого места для сушки и такого отбеливателя. Если мы будем обсуждать проблему в терминах причинности, то обе стороны виновны в причинении ущерба. Если мы стремимся к оптимальному размещению ресурсов, тогда желательно, чтобы обе стороны учитывали ущерб (нарушение покоя и порядка), принимая решение о дальнейших действиях. К прекраснейшим свойствам гладко работающей ценовой системы относится то, что, как уже было объяснено, паде-

ние ценности производства из-за вредных эффектов будет входить в издержки обеих сторон.

Процесс Басс против Грегори<sup>12</sup> послужит отличной заключительной иллюстрацией проблемы. Истцами были владельцы и арендаторы пивной под названием «Веселые рыболовы». Ответчиком был владелец нескольких коттеджей и двора, примыкавших к пивной. Под пивной был вырублен в скале подвал. Из подвала была пробита дыра (или канал) к старому колодцу, расположенному во дворе ответчика. И эта дыра стала вентиляционным каналом для подвала. Подвал «использовался для определенных целей в процессе варки пива, который нельзя вести без вентиляции». Причиной иска стало то, что ответчик сдвинул решетку с колодца, «так чтобы прекратить или помешать свободному течению воздуха из подвала...». Из материалов дела не понять, что подтолкнуло ответчика к этому шагу. Возможно, ему мешал «воздух... насыщенный пивными парами», который «проходил через дыру и попадал на открытый воздух». В любом случае он предпочитал заделать дыру в своем дворе. Суд сначала должен был установить, могли ли владельцы пивной иметь законное право на проход воздуха. Если бы оказалось, что у них было такое право, этот случай отличался бы от уже рассмотренного процесса Брайант против Лефевра. Это, однако, трудности не представило. В этом случае поток воздуха был заключен в «строго определенный канал». В процессе Брайант против Лефевра разговор шел о «естественном движении воздуха, общем для всего человечества». Здесь судья установил, что владельцы пивной могли иметь право на поток воздуха, тогда как владелец частного дома в случае Брайант против Лефевра не мог. Экономист мог бы соблазниться случаем и заявить, что «все равно воздух-то перемещался». Однако все, что было установлено на этой стадии прений, — это что законное право могло существовать, а не то, что владельцы пивной имели это право. Но обстоятельства показали, что ход из подвала в колодец существовал более сорока лет и что владельцы двора должны были знать об использовании его как вентиляционного канала, поскольку выходивший воздух нес запах пива. Поэтому судья установил, что владельцам пивной принадлежало это право в силу «доктрины об утерянном даре» (*lost grant*). Доктрина устанавливает, что, «если доказано, что законное право существовало и использовалось ряд лет, закон дол-

12

Bass v. Gregory, 25 Q. B. D. 481 (1890).

жен предполагать, что оно возникло законным путем»<sup>13</sup>. Так что владельцу коттеджей и двора пришлось раскупорить колодец и «наслаждаться» запахом.

Рассуждения, используемые судами при установлении законных прав, часто кажутся странными экономистам, поскольку многие факторы, на которые опирается решение, для экономиста не имеют значения. Потому-то ситуации, одинаковые с точки зрения экономиста, судами будут рассматриваться совершенно различно. Во всех случаях порождения вредных последствий экономическая проблема сводится к тому, как максимизировать ценность производства. В случае *Басс против Грегори* свежий воздух проходил через колодец, чтобы способствовать производству пива, а грязный воздух выходил из колодца и делал жизнь в соседних домах менее приятной. Экономической проблемой было выбрать: меньшие издержки на пиво и более скверные условия жизни в окружающих домах либо большие издержки на пиво и улучшенные условия жизни. При ответе на этот вопрос «доктрина утерянного дара» примерно так же уместна, как цвет глаз у судьи. Но следует помнить, что непосредственный вопрос перед судом был не кто и что должен делать, а кто имеет законное право и на что. С помощью рыночных трансакций всегда возможно изменить изначальное юридическое разграничение прав. И, конечно, если такие трансакции совершаются без издержек, такое перераспределение прав будет происходить всегда, если оно открывает путь к росту ценности производства.

## VI. Учет издержек рыночных трансакций

До сих пор мы продвигались вперед, опираясь на предположение (явное в разделах III и IV, неявное в разделе V), что рыночные трансакции осуществляются без издержек. Это, конечно, очень не-

<sup>13</sup> Могут спросить, почему нельзя было использовать принцип «утерянного дара» в случае с кондитером, который использовал свою ступку более 60 лет. Ответ в том, что пока доктор не выстроил свою приемную в конце сада, нарушения покоя и порядка не было. Так что нарушение это не длилось много лет. Правда, кондитер в письменном показании под присягой ссылаясь на «даму-инвалида, которая некогда занимала этот дом, лет за тридцать до этого», и которая «просила его, если возможно, не использовать ступку до 8 часов утра», и на то, что существовали свидетельства того, что садовая стена подвергается вибрации. Но суд без труда отклонил эту линию аргументов: «...эта вибрация, даже если она и существовала прежде, была столь незначительной, а жалобы на нее инвалида, если их можно назвать жалобами... были столь несерьезны, что... действия ответчика не должны порождать никаких последствий ни в законе, ни в собственности» (11 Ch. D. 863). Иными словами, кондитер не был источником нарушения покоя и порядка, пока доктор не выстроил приемную.

реалистичное предположение. Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку, о ее условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее. Эти операции порой влекут за собой чрезвычайно большие издержки, и в любом случае они настолько дорогие, что предотвращают многие трансакции, которые были бы реализованы в мире, где ценовая система работала бы без издержек.

В предыдущих разделах, рассматривая проблему перераспределения законных прав через рынок, я доказывал, что такое рыночное перераспределение следует осуществлять всякий раз, когда оно ведет к росту ценности производства. Предполагалось, что рыночные трансакции выполняются без издержек. Если мы начинаем учитывать издержки рыночных трансакций, становится ясно, что такое перераспределение прав будет предпринято, когда увеличение ценности производства в результате перераспределения обещает быть большим, чем издержки на его осуществление. Если меньше — вынесение судебного предписания (или знание, что оно будет) или наличие ответственности за ущерб может привести к прекращению деятельности (или может помешать началу ее), которая бы осуществлялась в отсутствие издержек рыночных трансакций. При таких условиях изначальное разграничение законных прав влияет на эффективность действия экономической системы. При одном распределении прав ценность производства может оказаться большей, чем при каком-либо другом. Но если распределение не закреплено законом, издержки достижения тех же результатов за счет изменения и комбинирования прав через рынок могут оказаться столь большими, что оптимальное распределение прав и большая ценность производства, им создаваемая, никогда не будут достигнуты. Роль экономических соображений в процессе разграничения законных прав будет обсуждена в следующем разделе. А пока я приму исходное распределение прав и издержки рыночных трансакций как данность.

Ясно, что альтернативная форма организации экономики, которая может достичь тех же результатов с меньшими издержками, чем возникающие при использовании рынка, позволит увеличить ценность производства. Много лет назад я уже объяснил, что фирма и представляет собой такую альтернативу системе, организующей

производство через рыночные трансакции<sup>14</sup>. Внутри фирмы индивидуальные сделки между различными кооперированными факторами производства устранены, а рыночные трансакции заменены административными решениями. Для изменения производства при этом нет нужды в сделках между владельцами факторов производства. Землевладелец, которому принадлежит большой участок земли, может ее использовать разнообразно, с учетом взаимовлияния различных видов деятельности на чистый доход земли, исключая таким образом нужду в заключении сделок между теми, кто осуществляет разные виды деятельности. Владельцы большого здания или нескольких соседних домов могут действовать точно так же. Используя нашу прежнюю терминологию, можно сказать, что фирма вбирает законные права всех сторон и перераспределение видов деятельности будет иметь причиной не перераспределение прав, но административные решения о том, как должны быть использованы права.

Отсюда не следует, разумеется, что административные издержки на организацию трансакции с помощью фирмы обязательно меньше, чем издержки вытесняемых рыночных трансакций. Но там, где разработка контрактов особенно трудна, а попытка описать, что же именно стороны согласились делать или не делать (например, интенсивность и характер запаха или шума, которые желательны или недопустимы), потребует обширного и весьма подробного документа и где, очень вероятно, был бы желательным долгосрочный контракт<sup>15</sup>, было бы неудивительным, если бы возможность решать проблемы вредных эффектов была найдена в создании фирмы или расширении уже существующей. Такое решение приживается всюду, где административные издержки фирмы оказываются меньшими, чем вытесняемые ею издержки рыночных трансакций, а выгоды от перераспределения деятельности оказываются большими, чем издержки фирмы на их организацию. Нет нужды в подробном исследовании природы этого решения, поскольку она уже рассмотрена в моей прежней статье.

Но фирма не является единственным возможным ответом на эту проблему. Административные издержки организации трансакции внутри фирмы также могут оказаться большими, и особенно в тех случаях, когда много очень разных видов деятельности сводятся под управление единой организации. В стандартном случае нарушения

---

14 См. статью «Природа фирмы» в настоящей книге.

15 По причинам, которые объясняются в моей предыдущей статье (см. статью «Природа фирмы» в настоящем издании).

покоя и порядка из-за загрязнения дымом, которое может коснуться множества людей, занимающихся самыми разными делами, административные издержки могут оказаться столь большими, что сделают бесполезными любые попытки урегулирования проблемы в рамках одной фирмы. Альтернативным решением является прямое правительственное регулирование. Вместо институционализации системы законных прав, которые могут изменять конфигурацию через рыночные трансакции, правительство может установить обязательное для выполнения правило, фиксирующее, что именно люди должны или не могут делать, и которому им придется подчиняться. Так, правительство (силой закона или, что более вероятно, через какой-либо административный орган) может, чтобы справиться с проблемой нарушения покоя и порядка из-за загрязнения дымом, декретировать, что определенные способы производства должны использоваться или не должны использоваться (например, монтаж дымоулавливающих установок или запрет на использование угля или нефти), или может ограничить какими-либо районами возможности ведения определенного бизнеса (зонирование).

Правительство в определенном смысле представляет собой сверхфирму (но очень особого вида), поскольку оно способно влиять на использование факторов производства с помощью административных решений. Деятельность обычной фирмы контролируется конкуренцией других фирм, которые могут управлять той же деятельностью с меньшими издержками, а также тем, что всегда есть альтернативный выход в виде рыночных трансакций, если административные издержки делаются слишком большими. Правительство, если пожелает, может вообще обойти рынок, чего фирма сделать не в состоянии. Фирме приходится заключать соглашения с владельцами используемых ею факторов производства. Так же как правительство может мобилизовать или захватить собственность, оно может и декретировать, какие именно факторы производства следует использовать. Такие авторитарные методы избавляют от множества беспокойств (для самих организаторов). Более того, правительство имеет в своем распоряжении полицию и другие правоохранительные органы, которые обеспечивают выполнение его решений.

Ясно, что правительство обладает возможностями, которые позволяют ему организовывать некоторые вещи с меньшими издержками, чем могла бы частная организация (во всяком случае, такая, которая не имеет особых правительственных полномочий). Но правительственная административная машина сама по себе рабо-

тает не без издержек. В некоторых случаях она может быть чрезвычайно дорогостоящей. Более того, нет причин полагать, что всякие ограничения и зонирование, проводимые подверженной ошибкам администрацией, на которую оказывается политическое давление и которую не сдерживает никакая конкуренция, всегда будут способствовать росту эффективности экономической системы. Более того, такие общие виды регулирования, охватывающие широкое многообразие случаев, будут осуществляться и когда они явно неуместны. Отсюда следует, что прямое правительственное регулирование не всегда дает лучшие результаты, чем простое предоставление проблемы на волю рынка или фирмы. Но равным образом нет причин и для того, чтобы при случае такое правительственное административное регулирование не могло вести к росту экономической эффективности. Это представляется особенно вероятным, когда, как обычно бывает в случае с загрязнением от дыма, вовлечено большое число людей и в силу этого издержки разрешения проблемы с помощью рынка или через фирму могут оказаться высокими.

Есть, конечно, и еще одна альтернатива, которая заключается в том, чтобы ничего вообще не предпринимать по поводу проблемы. А при том, что издержки урегулирования проблемы с помощью правительственной административной машины зачастую будут немалыми (особенно если включить в издержки все последствия от вовлечения правительства в этот вид деятельности), несомненно, что в общем случае выгоды от регулирования деятельности, порождающей вредные последствия, окажутся меньшими, чем издержки правительственного регулирования.

Обсуждение проблем вредных последствий в этом разделе (когда учтены издержки рыночных трансакций) крайне недостаточно. Но оно прояснило, что проблема заключается в выборе подходящих социальных установлений, помогающих справляться с вредными последствиями. Все решения имеют свои издержки, и нет оснований предполагать, что к правительственному регулированию обращаются, только когда проблема не решается удовлетворительно рынком или фирмой. Адекватное понимание политики может стать результатом только терпеливого исследования того, как на деле рынок, фирмы и правительства разрешают проблему вредных последствий. Экономистам следует изучать работу брокера, который сводит партнеров, действенность ограничительных пунктов в договорах, проблемы большой компании по операциям с недвижимостью, действие государственного зонирования и других видов регулирования.



Я убежден, что экономисты и политики в целом преувеличивают преимущества правительственного регулирования. Но даже если это убеждение оправданно, из него следует лишь то, что правительственное регулирование должно быть урезано. Оно не говорит, где провести разграничительную линию. Мне представляется, что знание последнего должно прийти из детального изучения действительных результатов разных способов решения проблемы. Но было бы большой неудачей, если бы такое исследование осуществлялось методами ошибочного экономического анализа. Цель этой статьи — определить, каким должен быть экономический подход к этой проблеме.

## VII. Законное разграничение прав и экономическая проблема

Обсуждение в разделе V не только имело целью иллюстрацию аргументов, но также наметило правовой подход к проблеме вредных последствий. Все рассмотренные случаи взяты из английской практики, но легко было бы найти сходные американские случаи, и логика рассуждений осталась бы той же. Конечно, если бы рыночные трансакции не имели издержек, тогда значение имело бы только то (помимо вопросов о справедливости), что права различных сторон должны быть тщательно определены, а результаты обращения в суд (*legal action*) — легко предсказуемы. Но, как мы видели, ситуация совершенно другая, когда издержки рыночных трансакций настолько велики, что становится трудным использовать их для того, чтобы изменить распределение прав, созданных законом. В таких случаях суды прямо влияют на хозяйственную деятельность. В силу этого желательно было бы, чтобы суды понимали экономические последствия своих решений и учитывали эти последствия в своих решениях в той степени, в какой это возможно без создания чрезмерной правовой неопределенности. Даже когда можно изменить законное разграничение прав с помощью рыночных трансакций, весьма желательно уменьшение потребности в таких трансакциях, чтобы таким образом уменьшить вовлеченность ресурсов в осуществление таких трансакций.

Тщательное изучение исходных позиций судов при разрешении таких случаев представляло бы большой интерес, но у меня не было возможности этого сделать. Но и поверхностное знакомство показывает, что суды часто понимают экономические последствия своих решений и что они осознают (в отличие от многих экономистов) взаимный характер проблемы. Более того, время от времени они, принимая решение, учитывают эти экономические последствия наравне

с другими факторами. Американские авторы более откровенны в своем подходе к этим вопросам, чем англичане. Так, человек может

использовать свою собственность или... заниматься своими делами с некоторым ущербом для ближних. Он может держать фабрику, которая своим шумом и дымом причиняет беспокойство другим, до тех пор, пока все это держится в неких разумных границах. Только если его поведение неразумно с точки зрения его полезности и возникающего ущерба, оно делается нарушением покоя и порядка (*nuisance*)... Как было сказано некогда об изготовлении свечей в одном городке, «*le utility del chose excusera le noisomeness del stink*» («полезность вещей должна извинить досадность зловония»). Мир нуждается в фабриках, плавильных заводах, нефтеперерабатывающих предприятиях, в шумных машинах и взрывах даже ценой неудобств для окружающих, и от истца могут потребовать, чтобы он смирился с неким разумным неудобством ради общего блага<sup>16</sup>.

Большинство английских авторов не заявляют так открыто, что следует сопоставлять пользу и вред при решении о том, когда вредные последствия следует считать нарушением покоя и порядка. Но подобные взгляды, хотя и менее сильно выраженные, встречаются<sup>17</sup>. Нет сомнения, что доктрина, в соответствии с которой вред должен стать существенным, прежде чем дело дойдет до суда, частично отражает тот факт, что вред всегда уравнивается какой-либо выгодой. Из материалов отдельных процессов ясно, что судьи держали в уме возможные приобретения и потери от решений о воз-

---

<sup>16</sup> *Prosser W.L. Handbook of the Law of Torts / 2nd ed. St. Paul, Minn.: West Publishing Co., 1955. P. 398–399, 412.* Цитата о давнем процессе с изготовителем свечей взята у сэра Джеймса Фитцджереймса Стефена (*Stephen J.F. A general View of the Criminal Law of England / 2nd ed. London: Macmillan & Co., 1890. P. 106*). Сэр Джеймс Стефен не приводит источника. Возможно, он имел в виду процесс Рекс против Ронкета, который изложен в изд.: *Cases on Torts / Ed. by W.A. Seavey, P. Keeton, E.S. Thurston. St. Paul, Minn.: West Publishing Co., 1950. P. 604.* О сходном понимании всего этого Проссером можно прочитать в изд.: *The Law of Torts / 2nd ed., ed. by F.V. Harper, F. James, Jr. Boston: Little, Brown, 1956. P. 67–74; Restatement of Torts № 826–828.*

---

<sup>17</sup> *Winfield P.H. Winfield on Torts / 6th ed., ed by T.E. Lewis. London: Sweet & Maxwell, 1954; Salmond J.W. Salmond on the Law of Torts / 12th ed., ed by R.F.V. Houston. London: Sweet & Maxwell, 1957. P. 181–190; Street H. The Law of Torts / 2nd ed. London: Butterworth, 1959. P. 221–229.*

мещении ущерба или удовлетворении иска. Так, отказываясь запретить строительство нового дома, который портит вид, судья заявил:

Я не знаю никакого общего правила общего права, которое бы... говорило, что строительство, которое портит вид для другого, есть нарушение покоя и порядка. Если бы это было так, у нас не было бы больших городов, а я должен был бы запретить строительство всех новых домов в городе<sup>18</sup>.

В процессе Вебб против Берда<sup>19</sup> было принято решение, что не является нарушением покоя и порядка строительство школы в такой близости от ветряной мельницы, что школа мешает движению воздуха и работе мельницы. В более раннем процессе было принято противоположное решение.

Гейл комментирует:

На старых картах Лондона на холмах к северу от Лондона обозначен ряд ветряных мельниц. Возможно, во времена короля Джеймса опасались нарушить снабжение города продовольствием, если бы кто-либо стал строить в такой близости от них, что помешал бы ветру вращать их крылья<sup>20</sup>.

В процессе Стурджес против Бриджмена, который рассматривался в разделе V, достаточно отчетливо видно, что судьи думали об экономических последствиях альтернативного решения. На возражение, что, если бы принципы, которым они вроде бы следуют,

были доведены до логического предела, результатом оказались бы весьма серьезные практические затруднения, потому что человек может переехать, скажем, в центр кожевенного производства в Бермондсе или в какое-либо другое место, известное своей специализацией в любом виде

---

<sup>18</sup> Attorney Genegal v. Doughty, 2 Ves. Se. 453, 28 Eng. Rep. 290 (Ch. 1752). Ср. в этой связи постановление американского судьи Дж. Мусманно, которого цитирует Проссер (*Prosser W.L.* Op. cit. P. 413, n. 54): «Без дыма Питтсбург так и остался бы очень славной деревней» (*Versailles Borough v. McKessport Coal & Coke Co.*, 83 Pitts. Leg. J. 379, 385, 1935).

<sup>19</sup> Webb v. Bird, 10 C.B. (N.S.) 268, 142 Eng. Rep. 445 (1861); 13 C.B. (N.S.) 841, 143 Eng. Rep. 332 (1863).

<sup>20</sup> Gale on Easements... P. 238, n. 6.

торговли или производства, отличающихся шумным или отталкивающим характером, и, построив себе жилище на свободном куске земли, добиться прекращения этой торговли или производства,

судьи ответили, что

является ли нечто нарушением покоя и порядка или нет, может быть решено не абстрактным рассуждением, но только с учетом конкретных обстоятельств; что было бы нарушением покоя и порядка на Белгрейв-сквер, не обязательно будет нарушением в Бермондсе; там, где местность специализируется на определенном виде торговли или производства, которыми торговцы или производители занимаются определенным и принятым образом, не представляющим собой нарушений покоя и порядка, там судьи и присяжные будут оправданы в своем решении, и в этом им можно довериться, что торговля или производство, именно так осуществляемые в этой местности, не представляют собой частного или дающего основание для судебного преследования зла<sup>21</sup>.

То, что характер окружения имеет прямое отношение к решению вопроса — является ли что-либо нарушением покоя и порядка или нет, установлено со всей определенностью.

Тот, кому неприятен шум дорожного движения, не должен устраивать свое жилище в центре большого города. Тот, кому милы покой и тишина, не должен жить в местности, где изготавливают паровые котлы и пароходы<sup>22</sup>.

В результате возникло так называемое «планирование и зонирование на основе судебного права»<sup>23</sup>. Конечно, иногда возникают значительные трудности в применении критериев<sup>24</sup>.

---

<sup>21</sup> 11 Ch. D. 865 (1879).

---

<sup>22</sup> *Salmond J.W.* Op. cit. P. 182.

---

<sup>23</sup> *Haar C.M.* Land-Use Planning: A Casebook on the Use, Misuse and Re-Use of Urban Land. Boston: Little; Brown, 1959. P. 95.

---

<sup>24</sup> См., например: *Rushmer v. Polsue and Alfieri, Ltd* (1906) 1 Ch. 234, процесс по поводу дома, расположенного в спокойном уголке шумного района.

Пример интересной проблемы дает процесс Адамс против Урселла<sup>25</sup>, сюжет которого в том, что в преимущественно рабочем районе торговля жареной рыбой была развернута рядом с «весьма почтенными» домами. Нельзя представить себе Англию без жареной рыбы с картофелем, и этот процесс вызвал, конечно, огромный интерес. Судья так прокомментировал ситуацию:

Утверждали, что иск нанесет громадный ущерб ответчику и тем беднякам, которые покупают пищу в его лавке. Ответ один: ниоткуда не следует, что ответчик не может заниматься своим делом в другом, более подходящем месте, где-нибудь поблизости. Из того, что торговля жареной рыбой нарушает общественный порядок и покой в одном месте, никак не следует, что она будет нарушать общественный порядок и в другом.

На деле иск, помешавший Урселлу открыть лавку, даже не затрагивал всю улицу. Так что можно предположить, что он мог переместиться в другое место, поблизости с «менее почтенными домами», жители которых, несомненно, предпочли бы иметь поблизости лавку с жареной рыбой, несмотря на вездесущий запах и «чад и мглу», так живописно изображенные истцом. Если бы поблизости не было других «более подходящих мест», процесс был бы более трудным, и решение могло бы быть иным. Что покупали бы себе на пропитание «бедняки»? Ни один английский судья не сказал бы: «Пусть едят пирожные».

Суды не всегда достаточно ясно обозначают экономические стороны процессов, но представляется возможным, что в толковании слов и фраз вроде «разумный» или «общепринятое или обычное использование» проявляется некое осознание экономических аспектов рассматриваемых вопросов — может быть, в значительной степени бессознательное и, уж конечно, неявно выраженное. Хорошим примером является приговор апелляционного суда по делу Андре против Selfridge and Company Ltd.<sup>26</sup> В этом случае отель (на улице Вигмор) занимал часть островка. Остальную его часть занимала компания Selfridge, которая снесла существовавшие постройки, чтобы очистить место для строительства. Из-за шума и пыли

---

25 Adams v. Ursell (1913) 1 Ch. 269.

26 Andreae v. Selfridge and Company Ltd. (1938) 1 Ch. 1.

при сносе построек отель остался без постояльцев. Владелец подал в суд с требованием компенсации ущерба. В суде нижней инстанции отелю присудили компенсацию в размере 4500 фунтов стерлингов. После этого процесс перешел в апелляционный суд.

Судья, который рассматривал процесс в суде нижней инстанции, сказал:

Я не могу рассматривать первое действие ответчиков на этом участке земли как общепринятое при обычном использовании или владении землей или домами. Не является ни обычным, ни общепринятым в этой стране, когда люди роют яму глубиной в 60 футов, а затем над этой ямой размещают стальную раму, которую скрепляют заклепками... Я полагаю также, что в этой стране не является ни обычным, ни общепринятым поступать так, как поступили ответчики далее, когда они, чтобы снести все дома, которые они решили снести, пять или шесть, сколько я знаю, если не больше, использовали пневматические молотки.

Судья Вилфред Грин, выступая в апелляционном суде, сказал вначале, что,

когда приходится сталкиваться с некоторыми временными вещами, такими, как снос и перестройка, неизбежны некоторые неудобства, так как такого рода операции нельзя провести без шума и пыли. В силу этого правило о создании помех должно рассматриваться с учетом этой поправки.

Затем он вернулся к предыдущему приговору:

Со всем великим уважением к учености судьи, я полагаю, что он рассматривал этот вопрос с неверной точки зрения. Мне представляется, что невозможно сказать... что те способы сноса построек, рытья котлована и строительства, которые использовала компания-ответчик, имели настолько необычный и неестественный характер, чтобы нельзя было применить к ним ту поправку, о которой я говорил. Мне представляется, что правило, говорящее об обычном или общепринятом использовании земли, не предполагает, что методы строительства и использования

земли одинаковы на все времена. Новые изобретения или новые методы позволяют использовать землю с большей прибылью за счет углубления построек вниз или их устремления в небо. Является ли это, с другой точки зрения, как раз тем, в чем нуждается человечество, не может рассматриваться нами; но это входит в нормальное использование земли — что и как строить на вашей земле, сколь глубоко зарываться в землю и какой высоты делать постройку, это определяется обстоятельствами и интересами момента... Постояльцев отелей легко огорчить. Обитатели этого отеля, привыкшие к спокойному окружению в прошлом, обнаружив снос и строительство, могут легко прийти к выводу, что отличительные достоинства этого отеля больше не существуют. Истцу не повезло; но если компания-ответчик вела снос и строительство хотя и с немалым шумом, но с обычным для этого дела умением и принимая все разумные предосторожности, чтобы не доставлять неприятностей соседям, тогда истец может растерять всех своих клиентов из-за того, что они лишились достоинств тихого и просторного заднего двора, но он не вправе предъявлять иск... Но те, кто говорит, что они вправе нарушить удобства соседей, поскольку их действия обычны и естественны и осуществляются с уместными предосторожностями и умением, особенно обязаны... проявлять эти уместные и должные предосторожности и умение. Неправильное отношение к этому выражено во фразе: «Мы будем продолжать и делать, что хотим, пока не поступит жалоба!»... Их долг принять все меры предосторожности и проследить, чтобы помехи были сведены к минимуму. Они не могут ответить так: «Но это значит, что нам придется работать медленнее или пойти на дополнительные расходы». Все это решается на основе здравого смысла и чувства меры, и вполне ясно, что неразумно ожидать, что кто-либо станет работать столь медленно или со столь большими издержками, — чтобы избавить других от временного беспокойства, — что издержки и предосторожности сделают проведение работ невозможным... В нашем случае компания-ответчик, кажется, решила продвигаться вперед, пока кто-либо не заявит протеста, а ее желание ускорить работы и проводить

их по выбранному методу определялось желанием восторжествовать в случае, если действительно возникнет конфликт с соседями. Это... вовсе не то же самое, что выполнять свои обязанности по соблюдению разумных предосторожностей и умения... В результате... истец пострадал от действительного нарушения покоя и порядка... ему присуждается не вся сумма ущерба, но существенная сумма, исходя из этих принципов... но, определяя сумму... я учел все потери клиентов... которые могли быть вызваны общим исчезновением удобств из-за строительства...

Результатом было то, что сумма пени сократилась с 4500 до 1000 фунтов стерлингов.

В этом разделе мы до сих пор рассматривали решения суда, принятые на основе обычного права по делам о нарушении общественного порядка. Разграничения прав в этой области также возникают в результате принятия законов. Большинство экономистов склонны предположить, что в этой области целью правительства является расширение круга действия закона о нарушении общественного порядка путем причисления к видам деятельности, составляющей нарушение общественного порядка, того, что не рассматривалось в таком качестве обычным правом. И нет никакого сомнения, что некоторые законы, например Закон об общественном здоровье, подействовали именно таким образом. Но не все правительственные постановления были такого рода. Многие законы в этой области стремились к защите бизнеса от претензий тех, кто понес ущерб. Существует длинный список легализованных нарушений общественного покоя и порядка.

Положение подытожено в Halsbury's Laws of England следующим образом:

Там, где законодательная власть предписывает, что нечто должно быть сделано при всех условиях, или узаконивает некоторые работы в определенном месте для определенных целей, или предоставляет полномочия для их реализации, оставляя при этом некоторую свободу в выборе способа действий, там становятся невозможными преследования на основе обычного права за нарушения общественного покоя и порядка или причинение ущерба, которые наступают как неизбежный результат осуществления



дарованных законом полномочий. И это так независимо от того, направлены причиняющие ущерб узаконенные действия на достижение частных выгод или общественных целей. Действия, на которые уполномочил тот, кому парламент делегировал власть даровать такие полномочия, например, по временным распоряжениям Министерства промышленности, рассматриваются как должным образом узаконенные. Если не было проявлений халатности, организацию, осуществляющую законные полномочия, нельзя сделать ответственной за ее действия только на том основании, что, действуя иначе, она могла бы уменьшить ущерб.

Затем даны примеры освобождения от ответственности за действия, совершенные в соответствии с законными полномочиями:

Установлено, что организации, осуществляющие без проявлений халатности данные законом полномочия, не подлежат судебному преследованию в следующих случаях: при затоплении земли водой, вырвавшейся из каналов, труб, дренажных или канализационных систем; при появлении вони из канализации; при прорыве канализации; в случае проседания дороги над канализацией; в случае вибрации или шума от железной дороги; при пожарах, вызванных предписанными действиями; при загрязнении реки, когда были выполнены требования об использовании наилучших методов очистки спускаемых в реку отходов; при возникновении помех работе телефона или телеграфа от электрического трамвая; при вкапывании в грунт столбов для трамвая; при неприятностях, необходимо возникающих при проведении предписанных земляных работ; при случайном ущербе, возникающем от вмонтированных в полотно дороги решеток; при высвобождении кислых фракций дегтя (tar acid); при создании помех доступу владельца участка, граничащего с дорогой, из-за уличных ограждений или предохранительных поручней по краям тротуара<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Halsbury's Laws of England / 3rd ed. ed. by J.A.H. Giffard. London: Butterworth, 1960. Vol. 30. P. 690–691.

Позиция закона в Соединенных Штатах в основном такая же, как в Англии, за исключением того, что власть законодательных органов давать полномочия на то, что по обычному праву было бы сочтено нарушением общественного покоя и порядка, в большей степени ограничена конституционными рамками<sup>28</sup>. Тем не менее, такая власть существует, и можно встретить случаи более или менее идентичные английским. Возникла острая проблема в связи с работой аэропортов и полетами самолетов. Процессы авиакорпорации Delta против Керси, Керси против г. Атланта<sup>29</sup> дают хороший пример. Керси купил землю и выстроил на ней дом. Спустя несколько лет г. Атланта построил аэропорт в непосредственном соседстве с его домом. Истец заявлял, что его владение «было тихим, мирным и пригодным для жилья до тех пор, пока не построили аэропорт, но пыль, шум и низко пролетающие самолеты сделали его непригодным для жилья», т.е. создали положение, которое иск отразил со множеством неприятнейших подробностей. Сначала судья обратился к решению предыдущего процесса — Трешер против г. Атланта<sup>30</sup>, в котором было установлено, что г. Атланта явным образом уполномочен на владение аэропортом.

Этой привилегией (*franchise*) авиация была признана как

законный бизнес, а также как предприятие, ведущееся в интересах общества (*affected with a public interest*)... каждый, кто использует (аэропорт) законным образом, находится под защитой и иммунитетом привилегии, дарованной муниципалитетом. Аэропорт сам по себе не является нарушением общественного покоя и порядка, хотя он и может оказаться таковым в силу способа строительства или эксплуатации.

Поскольку авиация оказалась законным бизнесом, ведущимся в интересах общества, а строительство аэропорта было разрешено законом, судья затем обратился к процессу Georgia Railroad and Banking Corporation против Медокса<sup>31</sup>, в котором было установлено:

---

<sup>28</sup> *Prosser W.L.* Op. cit. P. 421; Harper and James, *Law of Torts*, p. 86–87.

---

<sup>29</sup> *Delta Air Corporation v. Kersey, Kersey v. City of Atlanta*, Supreme Court of Georgia, 193 Ga. 862, 20 S.E. 2d 245 (1942).

---

<sup>30</sup> *Thrasher v. City of Atlanta*, 178 Ga. 514, 173 S.E. 817 (1934).

---

<sup>31</sup> *Georgia Railroad and Banking Co. v. Maddox*, 116 Ga. 64, 42 S.E. 315 (1902).

Там, где расположено железнодорожное депо, строительство которого было узаконено соответствующей властью, если оно было сооружено и эксплуатируется должным образом, оно не может рассматриваться как нарушение общественного покоя и порядка. Соответственно беспокойства и помехи для тех, кто живет рядом с таким депо, в виде шума паровозов, грохота вагонов, вибрации, дыма, пепла, копоти и пр., которые возникают от обычных и необходимых, а значит, должных действий и деятельности такого депо, не являются нарушением общественного покоя и порядка, но представляют собой необходимые следствия дарованной привилегии.

В свете этого судья решил, что шум и пыль, на которые жаловался господин Кирси, «могут рассматриваться как побочные следствия работы аэропорта и как таковые не могут рассматриваться в качестве нарушения общественного порядка». Но жалоба на низкую высоту полета самолетов есть нечто другое:

...можно ли утверждать, что полеты... на такой малой высоте (от 25 до 50 футов над домом господина Кирси), будучи непосредственно опасными для... жизни и здоровья... представляют необходимое следствие работы аэропорта? Мы не думаем, что на этот вопрос можно ответить утвердительно. Не видно причин, по которым город не мог приобрести участок земли (достаточно большой)... чтобы избежать таких низких полетов... Ради общественных выгод владельцы соседней собственности вынуждены переносить шум и пыль как следствие обычной и нормальной работы аэропорта, но в глазах закона частные права имеют предпочтение в тех случаях, когда неудобства возникают по причинам, не требуемым правилами по сооружению и эксплуатации аэропорта.

Отсюда следует, конечно, что г. Атланта мог предотвратить низкие полеты при продолжении эксплуатации аэропорта. Судья в силу этого добавил:

Из рассмотренного нами следует, что условия, требующие низких полетов, могут быть устранены; но если в прениях

выявится, что обществу выгодно продолжение работы аэропорта в его нынешних условиях, тогда можно будет сказать, что истцу следует отказать в удовлетворении иска.

В ходе другого связанного с авиацией процесса — Смит против New England Aircraft Corporation<sup>32</sup> — суд проанализировал закон Соединенных Штатов с точки зрения узаконенных случаев нарушения общественного покоя и порядка, и очевидно, что в целом ситуация подобна той, что существует в Англии:

Должной функцией законодательных органов правительства является осуществление полицейской власти по отношению к проблемам и рискам, возникающим при использовании новых изобретений, а также установление частных прав и гармонизация конфликтующих интересов посредством всесторонних законодательных актов, имеющих целью общественное благосостояние... Существуют... аналогичные случаи, где вторжение авиации со всем ее шумом, пылью, дымом, вибрацией и неприятными запахами, поскольку они узаконены законодательными органами правительства и не являются, в сущности, отрицанием собственности, хотя на деле и ведут к снижению ее рыночной ценности, должно переноситься землевладельцем без компенсации или удовлетворения. Законодательные решения делают законным то, что в противном случае было бы сочтено нарушением общественного покоя и порядка. Примерами этого являются ущерб прилегающим владениям от: дыма, вибрации и шума железной дороги; звука фабричных сирен; устранения помех; установки паровых двигателей и печей; неприятных запахов, выделяемых канализацией, нефтеперерабатывающими установками и бензохранилищами...

Похоже, что большинство экономистов просто не понимают всего этого. Когда они не могут спать ночью из-за рева реактивных самолетов над головой (узаконенных правительством, а может быть, и принадлежащих правительству), когда они не могут сосредоточиться (или отдохнуть) днем из-за шума и вибрации от проходящих

32

Smith v. New England Aircraft Co. 270 Mass. 511, 170 N.E. 385, 390 (1930).

поездов (узаконенных правительством и, может быть, ему принадлежащих), когда им трудно дышать из-за вони от удобрений на местных полях (узаконенных правительством и, быть может, принадлежащих правительству), когда они не могут выбраться из дорожной пробки, потому что дорога перекрыта (без сомнения, общественными работами), их нервы раздражены и ум в смятении, и они начинают проклинать недостатки частной собственности и требуют благого правительственного регулирования.

В то время как большинство экономистов неверно понимают характер ситуации, с которой они имеют дело, вполне может случиться, что та самая деятельность, которую они желали бы видеть прекращенной или ограниченной, является оправданной с социальной точки зрения. Это ведь вопрос соотношения выгод от устранения этих неприятных и вредных последствий и выгод от продолжения создающей их деятельности. Расширение экономической деятельности правительства, конечно же, зачастую ведет к защите от действий, направленных против нарушения общественного покоя и порядка. С одной стороны, правительство бывает благосклонно к предприятиям, в которых само принимает участие. С другой — всегда возможно расписать нарушение покоя из-за деятельности правительственных предприятий в гораздо менее черных красках, чем аналогичные ситуации с частными предприятиями. Вот слова главного судьи сэра Альфреда Деннинга:

...значимость сегодняшней социальной революции в том, что если в прошлом баланс был резко смещен в пользу прав собственности и свободы контракта, повторные вмешательства парламента поставили общественное благо на более подобающее ему место<sup>33</sup>.

Не приходится сомневаться, что государство благосостояния склонно расширять зону неподсудности за причиненный ущерб, что всегда сильно осуждалось экономистами (которые при этом полагали, что эта неподсудность является знаком недостаточной вовлеченности правительства в хозяйственную жизнь). Например, в Британии полномочия местных органов власти рассматриваются либо как абсолютные, либо как условные. В первом случае местные власти не могут произвольно использовать предоставленные им полномо-

33

См.: *Denning A. Freedom Under the Law*. London: Stevens, 1949. P. 71.

чия. «Можно сказать, что абсолютные полномочия покрывают все неизбежные последствия прямого их применения, даже если эти последствия представляют собой нарушение общественного покоя и порядка». С другой стороны, условные полномочия могут осуществляться только таким образом, что их последствия не создают нарушений общественного покоя и порядка.

Законодательное собрание определяет, будут ли полномочия

абсолютными или условными... [Поскольку] есть возможность, что социальная политика законодательного собрания может со временем измениться, полномочия, которые в одну эпоху были бы истолкованы как условные, в другую эпоху будут перетолкованы как абсолютные — ради продвижения в сторону государства благосостояния. Это обстоятельство следует иметь в виду при рассмотрении старых процессов по закону о нарушениях общественного покоя и порядка<sup>34</sup>.

Подытожим рассуждения этого большого раздела. Когда мы сталкиваемся с действиями, порождающими вредные последствия, возникающая проблема не сводится просто к ограничению тех, кто является источником затруднений и беспокойства. Следует сравнить выгоды от предотвращения ущерба с убытками, которые неизбежно возникнут в результате прекращения той деятельности, которая является причиной ущерба. В мире, где перераспределение прав, основанных на законе, требует издержек, суды, сталкиваясь с исками о нарушении покоя и порядка, принимают решения, фактически, об экономических проблемах и определяют способы использования ресурсов. Были приведены свидетельства того, что суды осознают это и что они зачастую, хотя и не всегда в явной форме, сравнивают возможные выгоды от устранения источника вредных эффектов и ущерб от прекращения соответствующей деятельности. Но разграничение прав также является результатом законодательных установлений. Также и здесь мы находим свидетельства того, что обоюдный характер проблемы осознается. В то время как законодательные акты расширяют список действий, квалифицируемых как нарушение общественного покоя и порядка, предпринимаются меры для узаконения действий, которые бы рассма-

34

*Cairns M.B.* The Law of Tort in Local Government. London: Shaw, 1954. P. 28–32.

тривались как нарушение общественного покоя и порядка в обычном праве. Ситуация, которую экономисты склонны рассматривать как вызывающую к корректирующему правительственному вмешательству, зачастую и возникает именно в результате правительственного действия. Такое действие не обязательно является неразумным. Но есть реальная опасность, что чрезмерное правительственное вмешательство в хозяйство может привести к тому, что защита тех, кто порождает вредные для других последствия, зайдет слишком далеко.

### VIII. Трактровка Пигу в «Экономической теории благосостояния»

Первоисточником современного экономического анализа по проблеме, обсуждаемой в этой статье, является «Экономическая теория благосостояния» Пигу, а в особенности тот раздел части II, который посвящен расхождению между чистым общественным и чистым частным продуктами, которое возникает потому, что

индивид А, предоставляя индивиду Б определенную услугу (которая оплачивается), случайно приносит выгоду или ущерб другим индивидам (не являющимся производителями подобных услуг); в последнем случае нет возможности собрать плату с тех, кто получает выгоды от услуг, не имея возможности оплатить их, а стороны, терпящие убытки, не могут получить компенсации<sup>35</sup>.

Пигу заявляет, что его цель во второй части «Экономической теории благосостояния» сводится к тому,

чтобы понять, насколько свободная реализация корыстного интереса, действующего в условиях данной законодательной системы, позволяет распределить ресурсы страны наи-

35 *Pigou A.C. The Economics of Welfare / 4th ed. London: Macmillan & Co., 1932. P. 183 [Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985. Т. 1. С. 251; далее ссылки на английское и русское издания Пигу даются непосредственно в тексте, указываются только номера страниц]. Все ссылки будут по четвертому изданию, но аргументы и примеры, использованные в этой статье, оставались преимущественно неизменными от первого (1920) издания до четвертого (1932). Большая часть этого анализа (но не весь целиком) появилась уже в работе 1912 года «Богатство и благосостояние».*

более благоприятным образом с точки зрения величины национального дивиденда и насколько в силах государства воздействовать на эти «естественные процессы» ([502]).

Если судить по первой части этого утверждения, цель Пигу в том, чтобы обнаружить, возможны ли вообще какие-либо улучшения при данных условиях использования ресурсов. Поскольку Пигу приходит к выводу, что улучшения возможны, можно ожидать, что он продолжит предложением тех изменений, которые сделают их реализуемыми. Вместо этого Пигу прибавляет фразу, в которой противопоставляет «естественные» тенденции действиям государства, причем так, что существующие условия отождествляются некоторым образом с «естественными» тенденциями, а значит, для достижения улучшений необходимы действия государства (если они возможны). Что приблизительно в этом и заключается позиция Пигу, видно из главы I части II (127–130 [194–198]). Пигу начинает со ссылки на «оптимистически настроенных последователей классической экономической науки», которые утверждали, что ценность производства будет наибольшей, если правительство будет воздерживаться от любого вмешательства в хозяйство, а условия экономической деятельности будут таковы, какими они сложились бы «естественным» путем<sup>36</sup>. Пигу продолжает утверждением, что если корыстный интерес способствует экономическому благосостоянию, то только потому, что общественные институты были созданы соответствующим образом. (Эта часть рассуждений Пигу, которые он развивает, опираясь на цитаты из Кеннона, мне представляется в основном верной.) Пигу заключает:

Даже в самых развитых государствах в этой деятельности наблюдаются неудачи и изъяны... существуют многие препятствия на пути наиболее эффективного распределения ресурсов общества... Наша задача теперь заключается в том, чтобы выяснить, каковы эти препятствия... Цель такого исследования носит, по существу, практический характер. С его помощью мы попытаемся пролить свет на

---

<sup>36</sup> В «Богатстве и благосостоянии» Пигу приписывает «оптимизм» самому Адаму Смиту, а не его последователям. Там он говорит о «чрезвычайно оптимистической теории Адама Смита о том, что национальный дивиденд при данных условиях спроса и предложения „естественно“ стремится стать наибольшим» (*Pigou A.C. Wealth and Welfare. London: Macmillan & Co., 1912. P. 104*).



определенные способы, которые сейчас (или в отдаленном будущем) доступны правительствам, контролирующим игру экономических сил таким образом, чтобы обеспечить экономическое благосостояние (а посредством этого и общее благосостояние) всех своих граждан (129–130 [197–198]).

Похоже, что в основе всех построений Пигу была примерно такая мысль: некоторые утверждали, что нет нужды ни в каких действиях государства. Но система работала столь хорошо как раз благодаря действиям государства. И при этом налицо определенные несовершенства. Какие еще государственные действия нужны?

Если это изложение позиции Пигу корректно, ее неадекватность может быть продемонстрирована с помощью анализа первого из приводимых примеров несовпадения общественного и частного продуктов.

Может оказаться... что... расходы будут нести люди, не связанные непосредственно с созданием данного продукта: например, невосполнимый урон может быть нанесен деревьям, на которые попадают искры от проходящих по железной дороге паровозов. Действие такого рода факторов надо учитывать (оно может носить как благотворный, так и губительный характер) при оценке полного общественного чистого продукта, создаваемого предельным приращением объема ресурсов, применяемых в какой-либо отрасли (134 [201]).

Приводимый Пигу пример относится к реальной ситуации. В Британии железные дороги обычно не должны возмещать убытки тем, кто пострадал от пожара, вызванного паровозными искрами. В свете сказанного им в главе IX части II я истолковываю рекомендации Пигу, во-первых, так, что необходимы действия государства, чтобы откорректировать эту «естественную» ситуацию, и, во-вторых, что следует принудить железные дороги к возмещению убытков тем, чей лес сгорает. Если это толкование позиции Пигу верно, я буду утверждать, что первая рекомендация основывается на неверном понимании фактов, а вторая не так уж и желательна.

Рассмотрим правовую позицию. В Halsbury's Laws of England под заголовком «Паровозные искры» мы находим следующее:

Если организаторы железной дороги используют паровой двигатель без явного позволения закона его использовать, они несут ответственность — независимо от того, были они осторожны или беспечны, — за пожары, вызванные искрами из двигателя. Однако, как правило, организаторам железной дороги предоставляют право использовать паровой двигатель; это значит, что, если двигатель сконструирован со всеми научными предосторожностями от пожара и используется без проявлений халатности, они в соответствии с правилами обычного права не несут ответственности за ущерб, который может быть причинен искрами. Организаторы обязаны во избежание ущерба использовать в конструкции двигателей все открытия, которые предоставляет им наука, если эти открытия таковы, что разумно требовать от компании их использования, с должным учетом вероятности ущерба, а также издержек и удобства использования; но не является свидетельством халатности организаторов, если они отказываются использовать аппараты, эффективность работы которых открыта для bona fide сомнений.

К этому общему правилу существует исключение, базирующееся на Законе о железных дорогах (пожарах) от 1905 года, дополненном в 1923-м. Оно касается сельскохозяйственных земель или посевов.

... тот факт, что двигатель использовался с позволения закона, не устраняет ответственность компании за причинение ущерба... Эти положения, однако, приложимы, только если... иск о возмещении ущерба не превышает 200 фунтов стерлингов (100 фунтов стерлингов в законе 1905 года) и если письменное извещение о пожаре и о намерении предъявить иск было отослано компании в течение 7 дней после причинения ущерба, а подробное описание ущерба в письменном виде, с сообщением итоговой суммы иска в денежном выражении, не превосходящей 200 фунтов стерлингов, было отослано компании в течение 21 дня.

Сельскохозяйственная земля не включает вересковые пустоши или строения и те обработанные земли, с которых урожай уже собран

или соскирдован<sup>37</sup>. Я не проводил тщательного изучения парламентской истории этого исключения из закона, но, судя по дебатам, которые велись в палате общин в 1922 и 1923 годах, это исключение, скорее всего, было разработано ради помощи мелким фермерам<sup>38</sup>.

Вернемся к примеру Пигу о невозмещаемом ущербе, который причиняют лесам паровозные искры. По-видимому, пример этот должен был показать, какие «действия государства могут улучшить „естественные“ тенденции». Если считать, что этот пример относится к положению до 1905 года или является чисто произвольным (ведь Пигу точно так же мог написать «окружающие строения», как и «окружающие деревья»), тогда ясно, что железные дороги не выплачивали компенсации потому, что им были предоставлены законные полномочия использовать паровые машины (что и освобождало их от ответственности за пожар от искр). То, что правовая позиция именно такова, было установлено в 1860 году в процессе по поводу того (как это ни странно), что железная дорога сожгла окружающие леса<sup>39</sup>, и закон этот не был изменен (за вычетом одного исключения) за столетие железнодорожного законодательства, в том числе после национализации. Если мы истолкуем пример Пигу о «невозмещении ущерба, причиняемого окружающим лесам искрами паровоза», буквально и предположим, что он относится к периоду после 1905 года, тогда ясно, что причина невозмещения ущерба в том, что он превышал величину в 100 фунтов стерлингов (в первом издании «Экономической теории благосостояния») или 200 фунтов стерлингов (в более поздних изданиях), или что владелец леса не смог оповестить компанию письменно в течение 7 дней после пожара, или что он не отослал подробное описание ущерба в письменном виде в течение 21 дня. В реальном же мире пример Пигу мог возникнуть только в результате обдуманного выбора законодателя. Нелегко, конечно, вообразить сооружение железной дороги в естественном состоянии. Ближе всего к этому, видимо, железная дорога, которая использует паровые машины «без выраженного законного позволения властей». Но в этом случае железная дорога должна будет возместить ущерб тем, чей лес она сожгла. Иными словами, компенсация была бы уплачена как раз при

<sup>37</sup> См.: *Railways and Canals* // Halsbury's Laws of England. Vol. 31. P. 474–475, откуда взяты как это обобщенное изложение позиции закона, так и все цитаты.

<sup>38</sup> См. 152 Parl. Deb., H.C. 2622–63 (1922); 161 Part. Deb., H.C. 2935–55 (1923).

<sup>39</sup> *Vaughan v. Taff Vale Railway Co.* 3 H., N. 743 (Ex. 1858), 5 H., N. 679 (Ex. 1860).

отсутствии действий правительства. Ситуация, при которой компенсация не будет выплачиваться, может возникнуть только в результате действий правительства. Странно, что Пигу, который явно считал желательным возмещение ущерба, выбрал как раз этот пример для демонстрации того, как можно с помощью «действия государства улучшить „естественные“ тенденции».

Похоже, что Пигу искаженно понимал ситуацию. Но представляется также возможным и то, что он впал в заблуждение в ходе экономического анализа. Не так уж желательно, чтобы железные дороги были обязаны компенсировать причиненный паровозными искрами ущерб от огня. Нет нужды показывать здесь, что, если бы железные дороги могли заключать сделки с каждым, чья собственность прилегает к железной дороге, и не существовало издержек по заключению таких сделок, не имело бы значения, должны ли железные дороги отвечать за ущерб от пожаров или нет. Этот вопрос подробно разобран в предыдущих разделах. Проблема в том, желательно ли, чтобы железные дороги были обязаны возмещать ущерб в условиях, когда издержки по заключению такого рода сделок чрезмерно велики. Пигу явно считал желательным принудить железные дороги к выплате компенсации, и несложно восстановить аргументацию, которая привела его к этому заключению. Предположим, что железная дорога должна решить: пустить дополнительный поезд, увеличить скорость уже существующего или установить на паровозе искрогаситель. Если бы железная дорога не должна была отвечать за причиненный ущерб, тогда, принимая это решение, она не включила бы в издержки возрастание опасности от того, что пущен новый поезд, или пущен более быстрый поезд, или она не сумела установить искрогаситель. Это источник несовпадения частного и общего общественного продуктов. Из-за этого несовпадения железная дорога выбирает решения, понижающие ценность всего производства, — чего она не сделала бы, если бы должна была возмещать ущерб. Это может быть показано на арифметическом примере.

Представим железную дорогу, которая не обязана возмещать ущерб от пожаров, причиненных паровозными искрами, и которая ежедневно по некоей линии гоняет два поезда. Предположим, что один поезд в день позволяет железной дороге оказывать услуги ценностью 150 долларов в год, а два поезда в день позволяют оказывать услуги ценностью 250 долларов в год. Далее предположим, что издержки на эксплуатацию одного поезда равны 50 долларов в год, а двух поездов — 100 долларов в год. В условиях совершенной конку-

ренции издержки равны сокращению ценности производства, где бы то ни было, если это сокращение имеет причиной привлечение дополнительных факторов производства железной дорогой. Ясно, что железная дорога сочтет прибыльным для себя гонять по два поезда в день. Но предположим, что один поезд в день будет уничтожать огнем (в среднем за год) посевы ценностью в 60 долларов, а два поезда в день вызовут уничтожение посевов на 120 долларов. В этих условиях эксплуатация одного поезда в день поднимает ценность общего производства, а появление второго поезда уменьшает ценность общего производства. Второй поезд позволит железной дороге выполнять за год дополнительных услуг на 100 долларов. Но сокращение ценности производства в других местах составит 110 долларов в год: 50 долларов в результате привлечения дополнительных факторов производства и 60 долларов в результате уничтожения посевов. Поскольку было бы лучше, чтобы второго поезда не было, и поскольку он не был бы пущен в случае, если бы железная дорога была обязана возмещать ущерб, вывод, что железная дорога должна быть ответственной за причиняемый ею ущерб, выглядит неотразимым. Несомненно, именно такого типа логика лежит в основе позиции Пигу.

Вывод, что лучше бы, если бы второй поезд не был пущен, вполне верен. Вывод о желательности того, чтобы железная дорога несла ответственность за причиняемый ею ущерб, ложен. Изменим предположения относительно правила об ответственности. Предположим, что железная дорога ответственна за ущерб от пожаров, вызываемых паровозными искрами, фермер, земли которого прилегают к железной дороге, оказывается в таком положении, что, если его посевы будут сожжены пожаром из-за железной дороги, он получит рыночную цену от железной дороги; но если его урожай ничто не повредит, он получит ту же рыночную цену после продажи. Ему становится все равно, сожжет ли огонь его посевы или нет. Положение совершенно иное, когда железная дорога не обязана возмещать ущерб. Любой вызванный паровозными искрами пожар и потеря урожая сократят доходы фермера. В силу этого он будет изымать из обработки все участки земли, для которых вероятный ущерб больше, чем чистый доход (подробное объяснение причин см. в разделе III). Значит, переход от ситуации, когда железные дороги не отвечают за ущерб, к такой, когда они отвечают, скорее всего, приведет к тому, что больше земель, примыкающих к железной дороге, войдет в эксплуатацию. И, конечно же, это приведет к тому, что объем посевов, уничтожаемых пожарами от паровозных искр, также возрастет.

Вернемся к нашему арифметическому примеру. Предположим, что с изменением правил об ответственности за ущерб произошло удвоение площади посевов, уничтожаемых «железнодорожными» пожарами. При одном поезде в день будет уничтожаться посевов на 120 долларов в год, а при двух поездах в день — на 240 долларов. Мы уже видели, что было бы невыгодно держать второй поезд даже при годовой компенсации за ущерб в 60 долларов. При годовом ущербе в 120 долларов убытки от эксплуатации второго поезда будут на 60 долларов больше. Вернемся еще раз к первому поезду. Ценность транспортных услуг этого поезда равна 150 долларам. Издержки эксплуатации поезда равны 50 долларам. При этом железной дороге придется уплатить в виде компенсации за ущерб 120 долларов. Отсюда следует, что эксплуатация никакого поезда не даст прибыли. С цифрами нашего примера мы пришли к следующему: если железная дорога не ответственна за ущерб от пожаров, она будет гонять по два поезда в день; если железная дорога должна возмещать ущерб от пожаров, она прекратит эксплуатацию поездов. Означает ли это, что лучше, чтобы вообще не было железной дороги? Для ответа на этот вопрос нужно рассмотреть, что случится с ценностью совокупного продукта, в случае освобождения железной дороги от возмещения ущерба от пожаров, когда она возобновит эксплуатацию двух поездов в день.

Работа железной дороги позволит ежегодно совершать перевозок на 250 долларов. Это также означает привлечение факторов производства, которые сократят ценность производства в других местах на 100 долларов. Более того, это означает также ежегодное разрушение посевов ценностью в 120 долларов. Возникновение железной дороги ведет также к выводу некоторых земель из обработки. Поскольку мы знаем, что при обработке этих земель ущерб от уничтожения посевов огнем составил бы 120 долларов, и поскольку маловероятно, чтобы пожары уничтожали все посева на этой земле, кажется разумным предположение, что общая ценность урожаев, собираемых с этих земель, выше этой величины. Предположим, что их ценность равна 160 долларам. Но отказ от обработки земель освобождает факторы производства для привлечения в другое место. Сколько мы знаем, в результате в этом другом месте ценность производства вырастет меньше чем на 160 долларов. Предположим, что рост составит 150 долларов. Тогда доход от эксплуатации железной дороги будет 250 долларов (ценность транспортных услуг) минус 100 долларов (издержки на факторы производства) минус 120 дол-

ларов (ценность посевов, уничтоженных... огнем) минус 160 долларов (уменьшение ценности урожая из-за вывода земель из обработки) плюс 150 долларов (ценность производства там, где будут вовлечены в работу высвобожденные факторы производства). В целом эксплуатация железной дороги увеличит ценность всего производства на 20 долларов. При этих численных значениях ясно, что лучше, чтобы железная дорога не была ответственна за причиняемый ею ущерб, что позволит прибыльно ее эксплуатировать. Конечно, можно изменить числа так, что выявятся другие ситуации, в которых окажется желательным, чтобы железная дорога была ответственной за ущерб. Этого достаточно для моей цели, которая заключалась в демонстрации того, что с экономической точки зрения ситуация, в которой наличествует «неоплаченный ущерб лесным насаждениям от паровозных искр», вовсе не обязательно нежелательна. Ее приемлемость определяется конкретными обстоятельствами.

Как же получилось, что анализ Пигу дал ложный результат? Причина в том, что Пигу, похоже, не заметил, что его анализ имеет дело с совершенно иным вопросом. Сам по себе анализ верен. Но Пигу совершенно незаконным способом пришел к своим выводам. Ведь вопрос не в том, нужно ли пускать дополнительный или более быстрый поезд или установить искрогасители; вопрос состоит в том, желательно ли иметь систему, в которой железные дороги обязаны возмещать ущерб от причиненных ими пожаров, или лучше такая, где железные дороги не обязаны компенсировать ущерб. Когда экономист сравнивает альтернативные правовые условия хозяйствования (*social arrangements*), разумно сравнивать совокупный социальный продукт, создаваемый при различных правовых условиях. Сравнение частного и общественного продуктов здесь не годится. Простой пример демонстрирует это. Вообразим небольшой город, в котором установлены светофоры. Водитель подъезжает к перекрестку и останавливается на красный свет. Нет машин, которые бы двигались наперерез. Если бы водитель проигнорировал красный свет, аварии не случилось бы, а общий продукт увеличился бы, так как водитель раньше прибыл бы к месту назначения. Почему же он не поступил так? Причина в том, что если бы он проигнорировал красный свет, то был бы оштрафован. Частный продукт от пересечения улицы меньше, чем общественный продукт. Следует ли отсюда заключить, что общий продукт был бы большим, если бы не было штрафов за неподчинение дорожным сигналам? Пигувианский анализ показывает, что можно вообразить лучшие миры, чем

тот, в котором мы живем. Но проблема в том, чтобы изобрести практические условия хозяйствования, которые бы исправили недостатки в одной части системы без того, чтобы породить куда худший ущерб в других частях.

Я достаточно подробно проанализировал один пример расхождения между частным и общественным продуктами, и я не намерен и дальше исследовать аналитическую систему Пигу. Но основное рассмотрение проблемы, которой посвящена эта статья, содержится в том разделе главы IX части II, где разбирается второй случай расхождения, и не лишено интереса, как именно Пигу развивает аргументы. Принадлежащее Пигу определение этого второго случая расхождения цитировалось в начале указанного раздела. Пигу говорит о различии между ситуацией, когда некто оказывает услуги, за которые он не получает вознаграждения, и той, когда некто терпит ущерб и при этом не получает компенсации. Наше внимание, естественно, привлекает второй случай. Достаточно поразительно, что, как обратил мое внимание Франческо Форте, проблема дымовой трубы — «избитый»<sup>40</sup> или «школьный пример»<sup>41</sup> для второго случая — используется Пигу как пример первого случая (неоплаченные услуги) и никогда не упоминается, по крайней мере в явном виде, в связи со вторым случаем (184 [252]). Пигу указывает, что фабриканты, которые расходуют средства, чтобы их трубы не дымили, оказывают услуги, за которые им не платят. Из того, что говорит далее в этой главе Пигу, следует, что фабриканту с дымящей трубой следует давать премии за установление дымоулавливающих устройств. Большинство современных экономистов предложили бы обложить налогом владельца дымящей трубы. Кажется досадным, что экономисты (за исключением Форте) не обратили внимания на эту особенность толкования Пигу: ведь осознание того, что к проблеме можно подходить с любой из этих позиций, могло бы помочь ясному признанию обоюдного ее характера.

При обсуждении второго случая (причинение ущерба без выплаты компенсации) Пигу говорит, что оно имеет место, «когда владелец участка, расположенного в жилом квартале, строит там фабрику, тем самым разрушая красоту пейзажа, когда он возводит

---

<sup>40</sup> Robertson D. Lectures on Economic Principles. London: Staples Press, 1957. Vol. 1. P. 162.

<sup>41</sup> Mishan E.J. The Meaning of Efficiency in Economics // The Bankers Magazine. Vol. 189 (June 1960). P. 482.



на своем участке здание, затеняющее расположенные рядом дома или (если здание возводится в густонаселенном районе) не оставляющее людям места для отдыха, что вредит их здоровью и снижает производительность их труда» (185–186 [253]). Пигу, конечно же, совершенно прав, когда описывает такие действия, как «некомпенсируемый ущерб». Но он неправ, называя эти действия «антисоциальными» (186, п. 1)<sup>42</sup>. Они могут быть и такими, но могут и не быть. Необходимо взвесить ущерб и выгоду от этих действий. Ничто не может быть более «антисоциальным», чем противодействие любым действиям только потому, что они вредят кому-либо.

Пример, с которого Пигу начинает рассмотрение «некомпенсируемого ущерба», — это не дымовая труба, а кролики, опустошающие посевы: «О побочном некомпенсируемом ущербе для третьих лиц можно говорить в том случае, когда один человек занят тем, что выпускает кроликов, опустошающих растительность, в угоду, принадлежащие другому» ([253]). Этот пример представляет экстраординарный интерес, и не столько потому, что экономический анализ в данном случае как-нибудь существенно отличается от анализа иных ситуаций, но в силу особенностей правового регулирования, а также потому, что этот случай позволяет понять, какую роль способна играть экономическая теория в том, что представляет собой чисто юридический вопрос о разграничении прав.

Проблема правовой ответственности за действия кроликов является частью более общей проблемы ответственности за животных<sup>43</sup>. Мне придется, хоть и неохотно, ограничиться случаем кроликов. Кролики упоминаются в судебных хрониках в связи

---

<sup>42</sup> Подобные неосновательные суждения встречаются и в лекции Пигу «Некоторые аспекты жилищного строительства» (*Rowntree B.S., Pigou A.C. Lectures on Housing*. Manchester: Manchester University Press, 1914).

<sup>43</sup> *Williams G.L. Liability for Animals — An Account of the Development and Present Law of Tortious Liability for Animals, Distress Damage Peasant and the Duty to Fence, in Great Britain, Northern Ireland and the Common-law Dominions*. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1939. Часть 4 («The Action of Nuisance, in Relation to Liability for Animals», с. 236–262) особенно полезна для нашего рассмотрения. Именно здесь на с. 238–247 рассматривается ответственность за действия кроликов. Я не знаю, насколько далеко обычное право в США в части ответственности за поведение животных отошло от положений английского права. В некоторых западных штатах США английское обычное право относительно обязанности огораживать землю не соблюдалось отчасти потому, что «наличие обширных неочищенных земель сделало возможными решения о свободном выпасе скота» (с. 227). Это хороший пример того, как разные внешние обстоятельства делают экономически желательным изменение юридических правил по разграничению прав.

с отношениями между помещиком и арендаторами, поскольку с XIII века стало обычным, что помещики разводили кроликов на общественных выпасах ради мяса и шкуры. Но в 1507 году в процессе Боулстона помещик предъявил иск соседу-землевладельцу, обвиняя его в том, что ответчик наделал кроличьих нор, и кролики размножились и уничтожили урожай истца. Иск не был удовлетворен на том основании, что

...как только кролики попадали на его землю, он мог убивать их, поскольку кролики являются дикими животными, и тот, кто настроил норы, не является их собственником, и он не может быть наказан за ущерб, причиненный кроликами, которые ему не принадлежали и которых можно законно убивать<sup>44</sup>.

Поскольку процесс Боулстона имел значение нормативного — в 1919 году Брей утверждал, что он не знает о случаях, когда бы это решение было оспорено или сочтено недействительным<sup>45</sup>, — приведенный Пигу пример с кроликами, несомненно, представлял собой нормативную правовую позицию в тот период, когда «Экономическая теория благосостояния» была написана<sup>46</sup>. И в этом случае недалеко от истины утверждение, что положение дел, которое описывает Пигу, возникло в силу отсутствия правительственного вмешательства (по крайней мере, в форме законодательных актов) и было результатом «естественных» тенденций.

Тем не менее, решение по делу Боулстона представляет собой правовой курьез, и Вильямс не скрывает своего отвращения к этому решению:

Концепция об ответственности за причинение неприятностей, будучи основанной на собственности, явно является результатом неверного применения случая, когда скот забредает на чужую территорию, и противоречит как закону, так и средневековым правилам о создании помех водой, дымом или нечистотами (on the escape of water, smoke and

---

44 Coke (vol. 3) 104 b. 77 Eng. Rep., 216, 217.

---

45 Steam v. Prentice Bros. Ltd. (1919) 1 K.B., 395, 397.

---

46 Я не исследовал новейшие прецеденты. Законодательные акты также модифицировали правовую позицию.

filth)... Условием сколь-нибудь удовлетворительного разрешения вопроса является окончательный отказ от вредной доктрины, созданной решением по делу Боулстона... Как только этот случай перестанет рассматриваться в качестве прецедента, откроется возможность для рационального толкования всего вопроса, чтобы восстановить соответствие с принципами, господствующими в других областях закона о нарушениях покоя и порядка<sup>47</sup>.

Судьи, принимавшие решение по делу Боулстона, конечно же, понимали, что их подход отличен от того, который принят при рассмотрении дел о нарушениях покоя и порядка:

Это дело не схоже с такими, где речь идет об устройстве печи для обжига извести, красильни или чего-то подобного; ведь там неудобства создаются в результате действия сторон, осуществляющих действие; но здесь не так, потому что кролики сами приходят на землю истца и он может брать их, когда они на его земле, и использовать к своей выгоде<sup>48</sup>.

Вильямс комментирует:

Опять высказывается атавистическая идея, что виновны животные, а не землевладелец. Конечно же, нельзя считать разумным введение такого подхода в современный закон о нарушениях покоя и порядка. Если А строит дом или сажает дерево так, что дождь стекает или капает на землю В, это действие совершает А, и он здесь ответствен; но если А разводит на своей земле кроликов, так что они совершают набеги на землю В, это действие совершают кролики, и А за него не отвечает — такова особенность разделения, вводимого решением по делу Боулстона<sup>49</sup>.

Следует признать, что решение по делу Боулстона выглядит несколько необычным. На человека можно возложить ответственность за

---

<sup>47</sup> Williams G.L. Op. cit. P. 242, 248.

---

<sup>48</sup> Boulston v. Hardy, Cro Eliz., 547, 548, 77 Eng. Rep. 216.

---

<sup>49</sup> Williams G.L. Op. cit. P. 243.

неприятности, создаваемые дымом или противным запахом, без принятия решения о том, что он является собственником дыма или запаха. И правило, использованное в деле Боулстона, не всегда соблюдалось в случаях с другими животными. Например, в процессе Бланд против Йетса<sup>50</sup> было решено, что можно в судебном порядке запретить содержание необычного и чрезмерного запаса навоза, в котором разводятся мухи и заполоняют соседский дом. Вопрос о том, кому принадлежат мухи, не поднимался. Экономист не захотел бы оспаривать это, потому что юридические прецеденты порой выглядят несколько странно. Но есть весомые экономические причины в поддержку идеи Вильямса, что проблема ответственности за животных (в особенности за кроликов) должна толковаться в рамках обычного закона о нарушениях покоя и порядка. Причина не в том, что ответственность за ущерб несет только тот, который дает приют кроликам; тот, урожай которого пропал, также ответствен. А учитывая то, что издержки рыночных трансакций делают перераспределение прав невозможным до тех пор, пока мы не узнаем конкретных обстоятельств, мы не можем сказать, желательно или нет возложение ответственности за ущерб, причиняемый кроликами соседям, на того, кто дает им приют. Против решения в деле Боулстона сказать можно лишь то, что оно не позволяет никогда возложить ответственность на покровителя кроликов. Оно закрепляет ответственность за одной стороной, а это так же нежелательно с экономической точки зрения, как и постоянное возложение ответственности на другую сторону, так чтобы покровитель кроликов был всегда ответствен. Но, как мы видели в разделе VII, закон о нарушении покоя и порядка, как он применяется судами, гибок и дает возможность сопоставлять полезность действия и причиняемый им ущерб. Как говорит Вильямс, «все законы о нарушениях покоя и порядка представляют собой попытку совместить и найти компромисс между противоположными интересами...»<sup>51</sup>. Введение проблемы кроликов в рамки обычного закона о нарушениях покоя и порядка не приведет к неизбежному возложению ответственности за ущерб, причиненный кроликами, на того, кто им покровительствует. Это вовсе не значит, что единственной задачей судов в таких случаях является сопоставление полезности действия и наносимого им ущерба. Не следует ожидать и того, что решения судов на основе такого сопо-

---

50 Bland v. Yates, 58 Sol. J. 612 (1913–1914).

51 Williams G.L. Op. cit. P. 259.

ставления всегда будут верными. Но если только суд не действует уж очень глупо, обычные законы о нарушениях покоя и порядка дадут, скорее всего, более удовлетворительные результаты, чем применение жесткого правила. Приводимое Пигу дело о нашествии кроликов дает превосходный пример взаимозависимости проблем экономики и права, хотя разумная политика, весьма вероятно, окажется совсем не такой, как это представлялось Пигу.

Пигу допускает одно исключение в выводе, что в примере с кроликами частный и общественный продукты не совпадают. Он добавляет, что это так, «если только эти люди не являются арендатором и землевладельцем, так что соответствующая компенсация выплачивается в форме арендных платежей» (185 [253]). Такой вывод довольно удивителен, поскольку у Пигу первая группа несовпадений частного и общественного продуктов связана в основном с трудностями заключения удовлетворительного контракта между арендатором и арендодателем. В действительности-то все более поздние дела, связанные с проблемой кроликов, которые цитирует Вильямс, состояли в спорах между землевладельцем и нанимателями по поводу права охоты<sup>52</sup>. Пигу, похоже, делает различие между случаем, когда контракт невозможен (вторая группа), и случаем, когда контракт неудовлетворителен (первая группа). Поэтому-то он и говорит, что вторую группу расхождений между частным и общественным продуктами

невозможно уменьшить (как, скажем, соответствующие расхождения, обусловленные владением на правах аренды), если изменить договорные отношения между двумя сторонами, поскольку расхождения данного вида связаны с предоставлением услуги (или нанесением ущерба) скорее независимым индивидам, чем заключающим договор сторонам (192 [259]).

Но причина того, что некоторые виды деятельности не могут охватываться контрактами, та же самая, что и причина того, что некоторые контракты в общем случае являются неудовлетворительными, — слишком велики издержки на правильную постановку дела. На деле оба случая просто идентичны, поскольку неудовлетворительность контрактов связана с тем, что они не охватывают некоторых видов

52

*Williams G.L.* Op. cit. P. 244–247.

деятельности. Трудно понять, как повлияло на основные аргументы Пигу обсуждение первой группы расхождений. Он показывает, что при некоторых обстоятельствах контрактные отношения между землевладельцем и арендатором могут привести к расхождению между частным продуктом и общественным (174–175 [240–242]). Но далее он же показывает, что контроль арендной платы и принудительные правительственные схемы компенсации также порождают расхождения (177–183 [245–261]). Более того, он показывает, что, когда правительство оказывается в сходной позиции по отношению к частному землевладельцу, например, когда оно дает привилегию фирме, занятой в коммунальном обслуживании, возникают те же самые трудности, как и в случае с частными лицами (175–177 [242–244]). Дискуссия очень интересная, но я так и не смог выяснить, какие же выводы относительно экономической политики Пигу хотел бы предложить (если он вообще что-то хотел предложить).

Подход Пигу к проблемам, которые рассматриваются в этой статье, отличается крайней уклончивостью, и попытки интерпретировать его взгляды представляют почти непреодолимые трудности. В силу этого невозможно с уверенностью утверждать, что нам удалось действительно понять, что же именно имел в виду Пигу. И трудно спорить с выводом, при всей исключительности такого суждения относительно экономиста такого ранга, как Пигу, что основным источником этой неясности позиций является то, что Пигу не продумал ее до конца.

### IX. Пигувианская традиция

Странно, что учение столь ошибочное, как то, которое развил Пигу, приобрело такую влиятельность, хотя, пожалуй, частью успеха оно обязано нечеткому изложению. Будучи неясным, оно никогда не было явно ошибочным. Любопытно, что туманность источника не помешала возникновению вполне отчетливой устной традиции. То, чему, по мнению экономистов, они научились у Пигу, и чему они учат своих студентов, и что я именую пигувианской традицией, отличается вполне достаточной ясностью. Я намерен показать неадекватность пигувианской традиции, которую вижу в том, что и анализ, и политические выводы, ею предлагаемые, — неверны.

Я не намерен подкреплять свою точку зрения множеством ссылок на литературу. Частично и избегаю этого потому, что толкования в имеющейся литературе, как правило, весьма фрагментарны и зачастую не содержат ничего, кроме ссылки на Пигу и несколь-

ких поясняющих фраз, так что детальный анализ этих высказываний просто ничего бы не дал. Но главная причина отсутствия ссылок в том, что доктрина, хотя и опирается на работу Пигу, является развитием устной традиции. Экономисты, с которыми я обсуждал эти проблемы, выказали единодушные мнения просто поразительное, учитывая скудость внимания к этому вопросу в литературе. Нет сомнения, что есть экономисты, которые держатся иной точки зрения, но они наверняка являют собой решительное меньшинство в нашей профессии.

Подходом к рассматриваемой проблеме будет анализ ценности материального производства. Частный продукт представляет собой ценность дополнительного продукта, возникшего в результате определенной деловой активности. Общественный продукт равен частному продукту за минусом падения производства где-либо еще, за что данный бизнес не платит компенсации. Так, если в бизнесе для производства определенного продукта ценностью в 105 долларов используются 10 единиц фактора (и никаких других факторов); и владелец этого фактора не получает компенсации за их использование, поскольку не может этому помешать; и эти 10 единиц фактора при наилучшем альтернативном использовании приносят продуктов на 100 долларов, тогда общественный продукт равен 105 долларов минус 100 долларов, т.е. 5 долларов. Если теперь бизнес платит за одну единицу фактора и ее ценность равна ценности предельного продукта, тогда общественный продукт увеличивается до 15 долларов. Если оплачиваются две единицы, общественный продукт увеличивается до 25 долларов и т.д., пока он не станет равен 105 долларам, после того как будут оплачены все единицы. Несложно понять, почему все экономисты с готовностью приняли эту довольно странную процедуру. Анализ сосредоточен на решениях отдельного бизнеса, и, поскольку издержки использования определенных ресурсов не приняты во внимание, поступления уменьшены на ту же величину. Но ведь это означает, что ценность общественного продукта не имеет общественной значимости в любом случае. Мне кажется, что лучше использовать концепцию альтернативных издержек и подойти к проблеме через сравнение ценности продукта, приносимого факторами при альтернативном использовании или при альтернативных социальных установлениях. Основное преимущество ценовой системы в том, что она ведет к использованию факторов там, где ценность создаваемого с их участием продукта оказывается наибольшей или где она влечет меньшие из-

держки, чем альтернативные системы (я оставляю в стороне то, что ценовая система также облегчает проблему перераспределения дохода). Но если бы в силу некоей Богом данной естественной гармонии факторы попадали туда, где они участвуют в создании продукта наибольшей ценности, без посредства ценовой системы и, следовательно, не было бы никакого возмещения, для меня это стало бы скорее источником изумления, но не причиной уныния.

Определение общественного продукта подозрительно, но это не означает, что получаемые в результате анализа выводы для политики с необходимостью ложны. Впрочем, подход, который отвлекает внимание от основных вопросов, сопряжен с опасностями, и нет сомнений, что именно в этом причина некоторых ошибок господствующей доктрины. Вера в то, что бизнес, являющийся причиной вредных эффектов, должен быть принужден к возмещению ущерба (что было подробнейшим образом обсуждено в разделе VIII в связи со ссылкой Пигу на паровозные искры), несомненно, является результатом отказа от сравнения всего продукта, который может быть получен при альтернативных социальных установлениях.

Ту же ошибку находим в предположении, что проблему вредных последствий нужно решать с использованием налогов или поощрений. Пигу явно делает упор на этом решении, хотя, как обычно, его высказывания недостаточно детальны и сопровождаются оговорками (192–194, 381 [260–261, 457]<sup>53</sup>). Современные экономисты склонны мыслить исключительно в терминах налогов и при этом очень конкретно. Налог должен быть равен наносимому ущербу, а значит, должен зависеть от величины вредных последствий. Поскольку никто не говорит, что поступления от налогов должны идти тем, кто страдает от ущерба, это совсем не то же самое решение, которое предполагает принуждение бизнеса к возмещению ущерба именно тем, кто пострадал от ущерба, хотя экономисты в целом, кажется, просто не заметили этого и склонны рассматривать эти два решения как идентичные.

Предположим, что в районе, где прежде не было источников дыма, появилась фабрика, причиняющая дымом ущерб на 100 долларов в год. Предположим, что принято налоговое решение и что владелец фабрики платит ежегодно по 100 долларов до тех пор, пока его фабрика дымит. Предположим далее, что есть не-

53

См. также: *Pigou A.C. A Study in Public Finance*. London: Macmillan & Co., 1947. P. 94–100.



кое устраняющее дым устройство, годовые издержки на которое равны 90 долларам. В этих условиях такое устройство будет, конечно, установлено. Расходуя 90 долларов, владелец фабрики избежит расходов в 100 долларов и будет иметь ежегодно на 10 долларов больше. Однако достигнутое положение может и не быть оптимальным. Предположим, что несущие ущерб могут перебраться в другое место или принять какие-либо иные меры предосторожности, и это им обойдется в 40 долларов или будет эквивалентно потерям годового дохода на ту же величину. Тогда, если фабрика будет по-прежнему дымить, а окрестные жители куда-нибудь переедут или как-либо иначе приспособятся к этому, ценность производства увеличится на 50 долларов. Если уж нужно, чтобы владелец фабрики платил налог, равный причиняемому ущербу, то явно желательно учредить двойную налоговую систему и заставить обитателей этого района платить столько же, сколько дополнительно платит владелец фабрики (или потребители его продукции) для предотвращения ущерба. При таких условиях люди не останутся в этом районе или примут другие меры для предотвращения ущерба, если издержки на это окажутся меньшими, чем издержки предпринимателя на предотвращение ущерба (цель производителя, разумеется, не столько в уменьшении ущерба, сколько в сокращении налоговых платежей). Налоговая система, ограниченная налогом на производителя за причиняемый ущерб, поведет к несправедливому возрастанию издержек на предотвращение ущерба. Этого можно было бы, конечно, избежать, если бы можно было обложить налогом не причиняемый ущерб, а падение ценности производства (в широчайшем его понимании), имеющее причиной эмиссию дыма. Но для этого требуется детальное знание индивидуальных предпочтений, и я не в силах вообразить, как можно собрать данные, необходимые для такой системы налогов. В самом деле, предложение бороться с загрязнением воздуха и иными подобными проблемами с помощью налогов изобилует трудностями: проблема калькуляции, различие между средним и предельным ущербом, относительная величина ущерба для различных объектов собственности и т.д. Нет нужды исследовать здесь эти проблемы. Для моих целей достаточно показать, что, даже если налог в точности равен ущербу для соседней собственности от выброса каждого дополнительного клуба дыма, вовсе не обязательно, что этот налог приведет к созданию оптимальных условий. Чем больше людей или деловых организаций оказывают-

ся в радиусе распространения дымового загрязнения, тем больше ущерб от данного источника дыма. Соответственно и налог будет расти вместе с ростом числа испытывающих ущерб. Это поведет к сокращению ценности продукта, производимого занятыми на фабрике факторами: либо потому, что сокращение производства под тяжестью налогов поведет к использованию факторов где-либо еще и менее ценными способами, либо потому, что факторы будут отвлечены на производство средств для сокращения выбросов дыма. Но люди, решающие поселиться в окрестностях фабрики, не учтут этого падения ценности производства, которое имеет причиной их присутствие. Эта неспособность учесть издержки, возлагаемые на других, сравнима с действиями владельца фабрики, который не учитывает ущерб, наносимый выбросами дыма. В отсутствие налога в окрестностях фабрики может оказаться слишком много дыма и слишком мало жителей; но при наличии налога дыма может оказаться слишком мало, а жителей слишком много. Нет причин предполагать, что какой-либо из этих исходов непременно предпочтительней другого.

Нет нужды пространно рассматривать сходные ошибки, скрытые в предположении, что дымящие фабрики следует с помощью зонального планирования удалить из тех районов, где дым порождает вредные эффекты. Если перемещение фабрики приводит к сокращению производства, это, конечно же, следует учитывать и сопоставлять с ущербом от того, что фабрика останется на прежнем месте. Целью такого регулирования должно быть не устранение дымового загрязнения, но, скорее, обеспечение его оптимального уровня, т.е. такого, который максимизирует ценность производства.

## Х. Изменение подхода

Я уверен, что неспособность экономистов прийти к верным выводам в трактовке вредных эффектов нельзя приписать только отдельным промахам анализа. Современный подход к проблеме экономической теории благосостояния страдает фундаментальными дефектами. Необходимо изменение подхода. Анализ в терминах расхождения между частным и общественным продуктами концентрирует внимание на отдельных недостатках системы и питает убеждение, что любые меры, устраняющие недостатки, непременно желательны. Внимание тем самым отвлечено от других изменений в системе, которые с необходимостью сопутствуют корректи-

рующим мерам и которые могут породить ущерб больший, чем исходные недостатки. В предыдущих разделах данной статьи мы видели много примеров этого. Но совсем не обязательно подходить к проблеме именно так. Экономисты, изучающие проблемы фирмы, обычно подходят к делу с позиций альтернативных издержек и сравнивают доход, получаемый при данной комбинации факторов, с возможностями альтернативной организации дела. Представляется желательным использовать схожий подход при разработке вопросов экономической политики и сравнивать полный продукт, получаемый при альтернативных социальных установлениях. В этой статье анализ был ограничен, как и обычно, в этом разделе экономической теории, сравнением ценности производства, как она измеряется рынком. Но, конечно же, желательно, чтобы выбор между различными социальными установлениями, имеющий целью решение экономических проблем, велся с привлечением более широких понятий и чтобы во внимание принимался общий эффект использования этих альтернативных установлений во всех сферах жизни. Как часто подчеркивал Фрэнк Г. Найт, проблемы экономической теории благосостояния должны в конечном итоге вылиться в исследование эстетики и морали.

Другой чертой обычного подхода к проблемам, которые рассматривались в этой статье, является то, что анализ ведется в терминах сравнения между состоянием *laissez faire* и неким идеальным миром. Этот подход неизбежно приводит к расплывчатости мысли, поскольку характер сравниваемых альтернатив всегда остается неясным. Существуют ли денежная, правовая и политическая системы в состоянии *laissez faire*, и если да, то что они такое? А в идеальном мире — будут ли там денежная, правовая и политическая системы, а если да, то каковы они будут? Ответы на все эти вопросы покрыты тайной, и каждый волен делать любые выводы. На самом деле совсем не нужен анализ, чтобы показать, что идеальный мир лучше, чем состояние *laissez faire*, если только определения того, что есть идеальный мир и что есть состояние *laissez faire*, не окажутся идентичными. Но все эти рассуждения не имеют значения для экономической политики, поскольку, как бы мы ни воображали себе идеальный мир, ясно, что мы еще не знаем, как попасть туда отсюда, где мы есть. Представляется, что лучшим подходом было бы начать анализ с ситуации, приблизительно похожей на реально существующую, чтобы изучить воздействие предлагаемых изменений политики и попытаться решить, будет ли новая

ситуация в целом лучше или хуже, чем исходная. При таком подходе политические предложения будут иметь некоторое отношение к реальной ситуации.

Конечная причина неспособности развить теорию, пригодную для решения проблемы вредных последствий, — ложное понятие фактора производства. Обычно он мыслится как нечто вещественное, что бизнесмен приобретает и использует (акр земли, тонна удобрений), а не как право выполнять определенные (физические) действия. Мы можем говорить о человеке, который владеет землей и использует ее как фактор производства, но ведь на самом деле землевладельцу принадлежит право выполнять предписанный набор действий. Права землевладельца не беспредельны. Он не всегда даже может переместить землю в другое место, например, пересыпать ее. И хотя ему может оказаться по силам не позволить некоторым людям использовать «его» землю, относительно других это может оказаться не так. Например, некоторые люди могут иметь право на пересечение участка. Более того, землевладелец может быть в силах (либо нет) возвести определенного типа постройки, или выращивать определенного типа растения, или использовать определенные дренажные системы на этой земле. И это так не только из-за правительственного регулирования. Это было бы точно так же в условиях обычного права, фактически это было бы так же при любой системе права. Система, в которой права личности были бы неограниченными, была бы такой, в которой не было бы приобретения прав.

Если о факторах производства мыслить как о правах, становится легче понять, что право делать что-либо, имеющее вредные последствия (вроде дыма, шума, вони и т.д.), также является фактором производства. Мы можем использовать кусок земли таким образом, чтобы не давать другим пересекать ее, или ставить свою машину, или строить на ней свой дом, но точно так же мы можем использованием ее лишать их вида на пейзаж, или тишины, или чистого воздуха. Издержки осуществления прав (использования фактора производства) — это всегда убыток, сказывающийся где-либо еще как результат осуществления этого права: невозможность пересечь участок земли, поставить машину, построить дом, наслаждаться пейзажем, покоем и тишиной или дышать чистым воздухом.

Конечно, желательно, чтобы исполнялись только такие действия, выгода от которых больше, чем потери. Но, делая выбор меж-

ду социальными установлениями, в контексте которых принимаются индивидуальные решения, следует учитывать, что изменение существующей системы, которое поведет к улучшению одних решений, может одновременно ухудшить другие. Более того, мы должны учитывать издержки функционирования различных социальных установлений (будь то рынок или правительственное учреждение), так же как издержки перехода к новой системе. Задумывая выбор между социальными системами, нам следует заботиться об общем результате. Прежде всего в этом и состоит то изменение подхода, которое я предлагаю.

## 6 Заметки

### к «Проблеме социальных издержек»

#### I. Теорема Коуза

Не мне принадлежит выражение «теорема Коуза», так же как и точная формулировка теоремы, — автор того и другого — Стиглер. Однако смысл теоремы действительно основан на моей работе, в которой развита та же мысль, хотя и совсем иначе выраженная. Впервые я развил предположение, которое затем превратилось в теорему Коуза, в статье «Федеральная комиссия связи». Там я говорил: «Принадлежит ли вновь открытая пещера тому, кто ее открыл, тому, на чьей земле расположен вход в пещеру, или тому, кто владеет поверхностью земли, под которой расположена пещера, — зависит от закона о собственности. Но закон просто определяет человека, с которым следует заключить контракт на использование пещеры. Используется ли пещера для хранения банковской информации, природного газа или для выращивания грибов, зависит не от законов о собственности, но от того, кто больше заплатит за пользование пещерой — банк, корпорация природного газа или грибной концерн»<sup>1</sup>. Затем я отметил, что это положение, которое трудно оспаривать в случае с правом на использование пещеры, может быть использовано также и для права на излучение электромагнитных волн (или на создание дымового загрязнения), и я иллюстрировал свои доводы делом Стурджес против Бриджмена, где врачу мешали шум и вибрация, создаваемые машинами кондитера. Используя цепь аргументов, которые теперь, видимо, достаточно известны, я показал, что независимо от того, имеет или нет кондитер право на создание шума и вибрации, это право было бы приобретено тем, для кого оно представляет наибольшую ценность (так же, как в случае с вновь открытой пещерой). Я подытожил аргумент, сказав, что, хотя «разграничение прав является существенной предпосылкой рыночных трансакций... конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от пра-

<sup>1</sup> Coase R.H. The Federal Communications Commission // The Journal of Law and Economics. Vol. 2 (October 1959). № 1. P. 25.

вового решения»<sup>2</sup>. Это и есть содержание теоремы Коуза. Я развил аргументы более подробно в статье «Проблема социальных издержек», где ясно показал, что этот результат неизбежен при предположении нулевых трансакционных издержек.

Стиглер так формулирует теорему Коуза: «...в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки всегда равны»<sup>3</sup>. Поскольку, как указывает тот же Стиглер, при нулевых трансакционных издержках монополии будут принуждены «действовать как конкурентные фирмы»<sup>4</sup>, пожалуй, достаточно сказать, что при нулевых трансакционных издержках частные и социальные издержки окажутся равны. Следует заметить, что Стиглер формулирует теорему Коуза иначе, чем выразил я ту же мысль в своей статье. Там я говорил о том, что ценность производства будет максимизироваться. Но в этом нет непоследовательности. Социальные издержки представляют собой наивысшую ценность, которую могут принести факторы производства при альтернативном их использовании. Однако производители, которые обычно заинтересованы лишь в максимизации собственного дохода, не обращают внимания на социальные издержки и приступают к какой-либо деятельности, только если ценность того, что производят вовлеченные факторы, будет большей, чем их частные издержки (т.е. величина дохода, который можно заработать с помощью этих факторов при их наилучшем альтернативном использовании). Но если частные издержки равны социальным издержкам, значит, производители приступят к деятельности только тогда, когда ценность того, что производят вовлеченные факторы, больше, чем ценность того, что они могут дать при альтернативном использовании. Иными словами, при нулевых трансакционных издержках ценность производства будет наибольшей.

В экономической литературе теорема Коуза обсуждалась очень подробно, и я не в силах охватить все моменты, затронутые в дискуссии. Некоторые возражения, однако, выдвигавшиеся весьма способными экономистами и бывшие прямо в центр моей аргументации, повторялись с таким постоянством, что на них нельзя не ответить, тем более что эта критика, с моей точки зрения, большей

---

<sup>2</sup> *Coase R.H. Op. cit. P. 27.*

<sup>3</sup> *Stigler G.J. The Theory of Price / 3rd ed. N.Y.: Macmillan Co., 1966. P. 113.*

<sup>4</sup> *Stigler G.J. The Law and Economics of Public Policy: A Plea to the Scholars // Journal of Legal Studies. Vol. 1 (1972). № 1. P. 12.*

частью малосущественна и безосновательна или не имеет отношения к делу. Даже те, кто симпатизировал моей точке зрения, зачастую неверно понимали мои аргументы, что я объясняю необычайной властью подхода Пигу над мышлением современных экономистов. Я могу только надеяться, что эти заметки помогут ослабить это влияние. Прав я или нет, они, по крайней мере, прояснят природу моей идеи.

## II. Будет ли достигаться максимизация богатства?

Главный вопрос — разумно ли предполагать, подобно мне, что при нулевых трансакционных издержках переговоры приведут к соглашению, обеспечивающему максимизацию богатства. Утверждали, что это ошибочное предположение, и этому возражению придало вес то, что его выдвинул, помимо всех прочих, Самуэльсон. Он только дважды ссылается на «Проблему социальных издержек», оба раза — в примечаниях, но его точка зрения в обоих случаях одна и та же. В первом случае он говорит: «Неограниченный корыстный интерес в таких случаях (переговоры о нарушениях покоя и порядка дымовым загрязнением и т.п.) приведет к неразрешимой проблеме двухсторонней монополии, со всеми ее неопределенностями и неоптимальностями»<sup>5</sup>. А во втором случае он говорит: «...проблему определения цены для двух или более ресурсов, которые могут быть использованы совместно, нельзя решить сведением ее к проблеме определения максимального общего продукта, распределение которого между участниками представляет собой неразрушимую проблему в случае многосторонней монополии»<sup>6</sup>.

В комментариях Самуэльсона выражена его давнишняя точка зрения, которую он впервые сформулировал в критике более грозного противника. Эджворт в «Математической психологии» (1881) утверждал, что два индивидуума, вовлеченные в обмен благами, закончат на «контрактной кривой», потому что в противном случае останутся такие точки, в которые они могут переместиться посредством обмена и в которых благосостояние каждого окажется выше. Эджворт в явной форме предполагал, что «заклучение» и «переза-

---

<sup>5</sup> Samuelson P.A. Modern Economics Realities and Individualism // The Texas Quarterly. 1963. Summer. P. 128; перепубл.: The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1966. Vol. 2. P. 1411.

<sup>6</sup> Samuelson P.A. The Monopolistic Competition Revolution // Monopolistic Competition Theory: Essays in Honor of Edward H. Chamberlin / Ed. by R.E. Kuenne. N.Y.: Wiley, 1967. P. 105; перепубл.: The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson. Vol. 3. P. 36.



ключение контрактов» осуществляются без издержек; и я часто думал, что подсознательная память об аргументах «Математической психологии», которую я изучал более 50 лет назад, могла подтолкнуть меня к формулировке положения, ставшего известным как теорема Коуза. Самуэльсон в своих «Основаниях экономического анализа» говорит о доводах Эджворта следующее: «... из любой точки, лежащей не на контрактной кривой, возможно движение по направлению к ней, которое принесет выгоду обоим индивидуумам. Это не то же самое, что сказать, вместе с Эджвортом, что обмен фактически неизбежно приведет нас в какую-то точку на контрактной кривой; ведь для многих типов двухсторонних монополий конечное равновесие может быть достигнуто за пределами контрактной кривой»<sup>7</sup>. Далее Самуэльсон добавляет: «... наше знание о человеке как об общественном животном предполагает, что [нельзя] с уверенностью утверждать как нечто соответствующее фактическому положению дел, что „разумный и просвещенный человек доброй воли“ действительно будет склонен двигаться по направлению к обобщенному контрактному геометрическому месту точек. Мы не можем принять как эмпирический факт утверждение Эджворта, что двухсторонние монополисты должны закончить где-либо на контрактной кривой. Они могут закончить и где-либо еще, поскольку один из них или оба не пожелают обсуждать возможность взаимовыгодного изменения из страха, что обсуждение нарушит существующее приемлемое *status quo*»<sup>8</sup>. В «Основаниях» Самуэльсон объясняет неспособность двух индивидуумов попасть на контрактную кривую тем, что они могут не захотеть начать ведущие к обмену переговоры, которые принесут выгоду обоим, потому что они могут прийти к соглашению, которое сделает положение одного или обоих сразу худшим, чем до переговоров. Это утверждение нелегко понять. Если уже существовал контракт между сторонами, так что для его изменения нужно было только обоюдное согласие, казалось бы, не должно существовать препятствий для начала переговоров. А если контракта прежде не было, значит, нет и *status quo*, которое можно ухудшить. Чтобы обмен осуществился, нужно согласие об условиях обмена, а раз так, мне трудно представить, что стороны выберут условия, которые ухудшат положение обоих. Может быть, Самуэльсон имел

---

<sup>7</sup> Samuelson P.A. Foundations of Economic Analysis. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947. P. 238.

<sup>8</sup> Ibid. P. 251.

в виду, что и контракт, и обмен могут не состояться, потому что стороны не смогут прийти к согласию об условиях, если это влияет на достаемую каждому долю выгод от обмена. Кажется, такова была позиция Самуэльсона в 1967 году. Он утверждал, что «рациональное преследование собственного интереса каждым из двух наделенных свободой воли индивидуумов не предопределяет с необходимостью возникновение, даже в самой идеальной теоретико-игровой ситуации, оптимального в терминах Парето решения, которое максимизирует суммарную прибыль сторон — до того и без учета того, как эта максимизированная прибыль будет разделена между ними. Без приказа аналитика-экономиста или без тавтологического переопределения того, что следует считать „нерациональным“ поведением, мы не можем исключить Парето-неоптимального результата»<sup>9</sup>.

Конечно же, мы не можем исключить такого исхода, если стороны неспособны достичь согласия об условиях обмена, а значит, нельзя утверждать, что два индивидуума, ведущие переговоры об обмене, должны оказаться на контрактной кривой (даже в мире с нулевыми транзакционными издержками, где у обеих сторон в наличии вечность для согласования условий). Однако есть серьезные основания полагать, что доля случаев, в которых переговоры не приводят к соглашению, будет мала.

Как указывает сам Самуэльсон, ситуации, в которых поставщик готов продавать по цене более низкой, чем покупатель готов заплатить, и где стороны должны только достичь согласия о цене, «встречаются в реальной жизни сплошь и рядом»<sup>10</sup>. Самуэльсон приводит пример: «Если моя секретарша подготовлена как раз для такой работы, как у меня, и я подготовлен к работе с ней, неизбежна некоторая область неопределенности в проблеме вменения нашего совместного продукта. Я могу найти ей некую замену, но вовсе не обязательно (с точки зрения результата на доллар издержек) близкую по качеству. В то же время, если я завтра обращусь к карьере сантехника, ее немалые инвестиции в овладение используемым мною словарем экономической теории могут полностью обесцениться. Если бы я был готов вот-вот принять это решение, для нее имело бы смысл даже заплатить мне, чтобы я отказался от карьеры слесаря-сантехника»<sup>11</sup>.

---

9 The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson. Vol. 3. P. 35.

---

10 Ibid. P. 36.

---

11 Ibid.

Это причудливый образец очень обычной ситуации — идет ли речь о приобретении сырья, оборудования, земли, домов или трудовых услуг. Конкуренция между заменителями обычно резко сужает диапазон, в пределах которого будет лежать согласованная цена, но чрезвычайно редка ситуация, когда и покупателю, и продавцу безразлично, состоится ли сделка вообще. Мы постоянно видим, что сырье, оборудование, землю, дома и трудовые услуги покупают и продают, и даже профессора как-то находят себе секретарш. Обычно мы не позволяем проблеме раздела общей выгоды стать на пути к соглашению. И это не удивительно. Кто не в силах прийти к соглашению, обнаруживает, что он не покупает и не продает, а в результате не имеет дохода. Черты характера, благоприятствующие такому результату, дают мало шансов на выживание, и мы можем предположить (я просто уверен в этом), что такой набор качеств необычен и что люди, как правило, готовы «распилить разницу». Самуэльсон утверждает «как эмпирический факт», что в ситуации, проанализированной Эджвортом, люди вовсе не обязательно закончат где-либо на контрактной кривой. Это-то верно, но гораздо важнее наше привычное ожидание, что люди все-таки попадут именно туда. Обсуждая гипотетическую ситуацию, в которой он присматривается к возможности стать сантехником, Самуэльсон утверждает, что для его секретарши «имело бы смысл даже заплатить мне, чтобы я отказался от такой карьеры». Конечно, верно, что его секретарша может не согласиться пойти на эту взятку своему шефу или, что означает то же самое, принять сокращение жалованья, даже если в результате от этого выиграет и она сама (и Самуэльсон); верно и то, что Самуэльсон может ухудшить свое (и ее) положение, если решит обратиться в сантехника только из-за того, что она не согласилась бы на достаточно большое сокращение своего жалованья; но я бы рассматривал такой исход как наименее вероятный в этой ситуации, особенно в режиме нулевых трансакционных издержек.

Самуэльсон также подчеркивает неопределенность конечного результата. Хотя это и верно для любых покупок и, значит, приложимо к любому экономическому анализу, существование неопределенности, как показывает Эджворт, само по себе не предполагает неоптимальности результатов. Более того, неопределенность относительных выигрышей каждой из сторон не имеет отношения к вопросу, который я рассматривал в «Проблеме социальных издержек»: наделение индивидуумов и фирм правами выполнять опре-

деленные действия и последствия этого с точки зрения того, что будет производиться и продаваться. В любом случае нет оснований предполагать, что степень неопределенности относительно своей доли дохода будет выше в переговорах по поводу выбросов дыма, чем в более привычных для экономистов транзакциях, таких, как приобретение дома.

### III. Теорема Коуза и ренты

В большинстве возражений против теоремы Коуза, похоже, недооценивается то, что может быть достигнуто при транзакциях с нулевыми издержками. Но некоторые критические высказывания поднимают более общие вопросы. Например, утверждают, что теорема Коуза не в силах учесть ключевую роль, которую играет наличие или отсутствие ренты. В этом контексте термин «рента» используется для обозначения разницы между тем, что зарабатывает фактор производства в данном виде деятельности, и что он мог бы заработать в другом месте. Я анализировал проблему, когда рассматривал, что случилось бы с чистым доходом от земли. И нет труда в том, чтобы переформулировать аргумент в терминах ренты. Это не более чем переложение в других словах моих первоначальных доводов, но некоторым экономистам такой подход может показаться более удобным.

Первым отношением между моим анализом и существованием ренты обобщал Велиц<sup>12</sup>. Позднее этот подход использовали для доказательства ошибочности моих выводов среди прочих Риган<sup>13</sup> и Аутен. Сжато излагает суть Аутен: «В примерах Коуза результат... будет изменяться в связи с ответственностью, зависимой от рикарданской ренты загрязнителей и загрязняемых. Если и загрязнитель, и загрязняемый действуют на предельном участке земли, загрязнитель в конечном итоге должен, если он несет ответственность за загрязнение, прекратить свою деятельность, а загрязняемый будет вытеснен, если ответственность лежит на нем»<sup>14</sup>. Утверждение правдоподобно. Участок земли является предельным и не приносит

---

<sup>12</sup> Wellisz S. On External Diseconomies and the Government assisted Invisible Hand // *Economica* (new series). Vol. 31 (November 1964). P. 345–361.

<sup>13</sup> Regan D.H. The Problem of Social Cost Revisited // *Journal of Law and Economics*. Vol. 15 (October 1972). № 2. P. 427–437.

<sup>14</sup> Auten G.E. Discussion // *Theory and Measurement of Economic Externalities* / Ed. by S.A.Y. Lin. N.Y.: Academic Press, 1976. P. 38.

дохода, а предложение других используемых факторов абсолютно эластично, и при данном употреблении они приносят дохода не больше, чем при любом другом. В этих обстоятельствах представляется очевидным, что, если бы те, кто несет ответственность за загрязнение, должны были уплачивать возмещение за ущерб, производственные факторы (иные, чем земля), участвующие в деятельности, которая связана с загрязнением, вышли бы из нее, поскольку любой платеж за причиненный ущерб сократил бы приносимый ими доход ниже уровня, который они могут приносить где-либо еще. Но предположим, что создающие загрязнение не несут ответственности. Терпящие ущерб от загрязнения обнаружат, что с учетом ущерба они стали получать меньше, чем могли бы при альтернативном использовании, и что им станет лучше при перемещении в другую сферу деятельности. Все это могло бы навести на противоречащую моему утверждению мысль о том, что правовая позиция влияет на результат. Аргументы Аутена хотя и правдоподобны, но, по моему убеждению, неверны. Поскольку в этих обстоятельствах ничей доход не может быть увеличен за счет приобретения права на загрязнение, никто его не купит. А значит, цена будет равна нулю. Как можно сказать, что никто не имеет права загрязнять, если это право можно приобрести за нулевую цену? Как можно сказать, что кто-либо должен терпеть ущерб, если за нулевую цену он может избежать его? Ответственность и отсутствие ее взаимозаменяемы по желанию. Загрязнители и загрязняемые, если использовать термины Аутена, с равным основанием могут остаться в той же сфере деятельности или уйти в другую. Что именно случится, совершенно не зависит от исходной правовой позиции.

Рента представляет собой разницу между тем, что фактор производства приносит в данной деятельности, и тем, что он может принести при наилучшем альтернативном его использовании. Вовлеченные в деятельность факторы будут готовы, если нужно, заплатить сумму чуть меньшую, чем величина их рент, ради продолжения своего участия в этой деятельности, поскольку даже с учетом этого платежа они будут в лучшем положении, чем если им придется перейти к наилучшей из альтернатив. Точно так же они будут готовы оставить эту деятельность за любую плату, большую, чем сумма их рент, поскольку с учетом этого платежа они улучшат свое положение, перейдя к наилучшей из альтернатив и покинув нынешнюю деятельность. Если все это так, будет легко показать, что при нулевых транзакционных издержках размещение ресурсов останет-

ся тем же, независимо от правовой позиции в том, что касается ответственности за ущерб. Для простоты я буду называть сумму рент факторов, вовлеченных в деятельность, «рентами» и проанализирую тот же пример, что и в моей прежней статье, — про скот и потраву посевов. Я буду называть факторы производства, вовлеченные в выращивание скота, «скотоводами», а факторы производства, вовлеченные в обработку земли, — «фермерами».

Поскольку ренты представляют собой рост ценности продукта (а значит, и дохода) вследствие того, что осуществляется какая-то специфическая деятельность, а не лучшая из ее альтернатив, то ценность продукта, как она измеряется рынком, максимизируется тогда же, когда максимизируются ренты. Если бы фермеры обрабатывали свою землю (а скотоводов не было бы), рост ценности производства вследствие их действий измерялся бы рентами факторов, участвующих в фермерстве. Если бы скотоводы разводили свой скот (а фермеров не было бы), рост ценности производства вследствие их действий измерялся бы рентами факторов, участвующих в скотоводстве. Если бы были сразу и фермеры, и скотоводы, но скот не трогал посевы, рост ценности производства измерялся бы суммой рент фермеров и скотоводов. Но предположим, что часть урожая стравлена скотом. В этом случае, когда одновременно осуществляются земледелие и скотоводство, рост ценности производства измеряется суммой рент фермеров и скотоводов (по определению) за вычетом ценности посевов, потравленных скотом.

Предположим сначала, что — при одновременном ведении земледелия и скотоводства — ущерб урожаю оценен величиной меньшей, чем ренты скотоводов или ренты фермеров. Если скотоводы должны платить за ущерб, причиненный их скотом, они могут возместить фермерам ущерб и продолжать свои действия и все-таки получать больше, чем если оставят скотоводство, на величину, равную их рентам за вычетом ценности ущерба. Если скотоводы не должны платить за ущерб, максимум того, что фермеры заплатили бы им за отказ от их действий, — это ценность стравленного урожая. Это меньше, чем дополнительный доход скотоводов от продолжения своей деятельности и непереключения на лучшую из альтернатив. Значит, фермеры не смогут побудить скотоводов прекратить их деятельность. До тех пор, пока ренты фермеров будут больше, чем ценность стравленного урожая, они все еще будут получать чистый выигрыш от продолжения фермерства. При любых правовых условиях и фермеры, и скотоводы будут продолжать свою деятельность. Легко

показать, что при этом будет достигаться максимизация ценности производства. Если ренты фермеров равны 100 долларам и ренты скотоводов равны 100 долларам, а ценность уничтоженного урожая равна 50 долларам, ценность совокупной продукции окажется большей, когда и те и другие продолжат свою деятельность, чем в противном случае. В этих условиях прирост ценности производства составит 150 долларов (сумма рент за вычетом ценности потравленного урожая). Если либо фермеры, либо скотоводы оставят свою деятельность, прирост ценности производства упадет до 100 долларов.

Теперь посмотрим, что будет в случае, когда ущерб от потравы меньше, чем ренты скотоводов, но больше, чем ренты фермеров? Сначала предположим, что скотоводы должны возмещать ущерб, причиняемый их скотом. После компенсации скотоводами ценности потравы урожая (что они в состоянии сделать, поскольку их ренты больше, чем величина ущерба) фермеры получают доход такой же, как если бы никакой потравы не было (платежи скотоводов за ущерб возмещают доход от продажи на рынке). Но ренты фермеров меньше, чем ценность потравленного урожая. Фермеры согласились бы не обрабатывать землю вовсе, если бы платеж превосходил сумму их рент. Положение скотоводов улучшилось бы, если бы они смогли побудить фермеров — за сумму меньшую, чем ценность потравленного урожая, — отказаться от возделывания земли (и тем самым прекратить причинение ущерба). В предположенных нами обстоятельствах была бы заключена сделка, в силу которой фермеры прекратили бы возделывание земли, а скотоводы бы им за это платили — больше, чем ренты фермеров, но меньше, чем ценность потравы. Теперь предположим, что скотоводы не должны возмещать ущерб от потравы. Поскольку потери фермеров окажутся большими, чем их ренты, их доход станет меньше, чем при лучшей из альтернативных видов деятельности, и они откажутся от возделывания земли, если только не смогут побудить скотоводов отказаться от их деятельности. Но максимум того, что фермеры согласятся заплатить за это, будет немного меньше их рент. Поскольку ренты скотоводов от продолжения их деятельности (с сопутствующей потравой посевов) больше, чем ренты фермеров, фермеры не смогут заплатить, сколько нужно, чтобы побудить скотоводов отказаться от их деятельности. В этих условиях, так же как и в предыдущем случае, когда скотоводы были обязаны возмещать ущерб, земля не будет возделываться и фермеры обратятся к наилучшей альтернативной деятельности, а скотоводы будут заниматься своим делом.

Как и прежде, смена правовой позиции не оказывает влияния на размещение ресурсов. Более того, в конечном итоге мы получаем такое размещение ресурсов, которое максимизирует ценность производства. Предположим, что ренты скотоводов равны 100 долларам, ценность потравленного урожая равна 50 долларам, а ренты фермеров — 25 долларам. Если и скотоводы, и фермеры продолжают свою деятельность, увеличение ценности производства составит 75 долларов (100 долларов плюс 25 долларов минус 50 долларов). Если скотоводы бросят свою деятельность, увеличение ценности производства составит 25 долларов (ренты фермеров), а если только скотоводы продолжают свою деятельность, увеличение ценности производства будет равно 100 долларам (ренты скотоводов).

Теперь представим себе ситуацию, обратную только что рассмотренной, и посмотрим, что будет в случае, когда ценность потравленного урожая выше, чем ренты скотоводов, но меньше, чем ренты фермеров. Предположим сначала, что скотоводы несут ответственность за ущерб. Поскольку им придется уплатить в виде компенсации больше, чем величина их рент, скотоводство прекратится, а фермеры продолжат свою деятельность. Теперь предположим, что скотоводы не несут ответственности. Если скотоводы продолжают свою деятельность, фермерам придется смириться с ущербом, поскольку он меньше, чем их ренты. Но для них открыта и лучшая возможность. Ренты скотоводов меньше величины ущерба, причиняемого их скотом. Скотоводы будут готовы прекратить свое занятие, если им заплатят хоть немного больше, чем величина их рент. Фермеры будут готовы выплатить эти суммы, поскольку они меньше, чем величина ущерба от потравы. Именно такие результаты и предполагались. Отсюда следует, что будет заключена сделка, в силу которой скотоводы прекратят свою деятельность. Как и прежде, результат останется тем же при любой правовой позиции. И вновь оказывается, что конечная ценность производства будет максимизирована. Предположим, что ренты скотоводов равны 25 долларам, ценность ущерба от потравы равна 50 долларам, а ренты фермеров равны 100 долларам. Если свои занятия продолжают и скотоводы, и фермеры, увеличение ценности производства составит 75 долларов (25 долларов плюс 100 долларов минус 50 долларов). Если только скотоводы продолжают деятельность, увеличение ценности производства составит 25 долларов (ренты скотоводов), а если только фермеры продолжают деятельность, увеличение составит 100 долларов (ренты фермеров).



Теперь рассмотрим случай, когда потери урожая больше, чем ренты как скотоводов, так и фермеров. Сначала предположим, что ренты скотоводов больше, чем ренты фермеров. Если бы скотоводы были обязаны компенсировать ущерб, причиняемый их скотом, ясно, что им пришлось бы прекратить свою деятельность. Но это не единственный способ действий для них. Фермеры будут счастливы не выращивать ничего, если им заплатят больше, чем величина их рент. В этих обстоятельствах скотоводы будут готовы заплатить фермерам больше, чем их ренты (но меньше, чем собственные ренты), чтобы побудить их к отказу от возделывания земли, что положит конец потраве посевов, устранив нужду в выплате компенсаций и улучшит положение скотоводов. Если же скотоводы не обязаны компенсировать ущерб, ценность ущерба окажется выше, чем ренты фермеров, которые поэтому оставят свою деятельность и обратятся к наилучшей альтернативе, если только им не удастся побудить скотоводов к прекращению деятельности. Для достижения этого фермеры могут предложить чуть меньше своих собственных рент. Но поскольку ренты скотоводов больше, чем ренты фермеров, скотоводы не пожелают принять это предложение. Поэтому фермеры откажутся от возделывания земли. И опять-таки результат останется тем же при любой правовой позиции. Более того, результатом окажется максимизация ценности производства. Предположим, что ренты скотоводов равны 40 долларам, ценность потравленного урожая — 50 долларам, а ренты фермеров — 30 долларам. Если продолжат свою деятельность и фермеры, и скотоводы, ценность производства превысит альтернативный результат на 20 долларов (40 долларов плюс 30 долларов минус 50 долларов). Если только фермеры продолжат деятельность, превышение составит 30 долларов (ренты фермеров), а если только скотоводы продолжат деятельность, оно окажется равным 40 долларам (ренты скотоводов).

Наконец, мы можем рассмотреть случай, когда ценность потравленного урожая больше, чем ренты как скотоводов, так и фермеров, но ренты фермеров при этом больше, чем ренты скотоводов. Предположим сначала, что скотоводы отвечают за причиненный ущерб. В этом случае скотоводы не смогут компенсировать фермерам потраву и продолжать свою деятельность. Они также не смогут побудить фермеров к прекращению возделывания земли, поскольку максимум того, что смогут заплатить скотоводы, — это суммы, чуть меньшие их рент, тогда как фермеры не согласятся отказаться от обработки земли, пока не получат хоть немного больше, чем их соб-

ственные ренты (которые больше, чем ренты скотоводов). Предположим теперь, что скотоводы не отвечают за ущерб. В этих обстоятельствах фермеры смогут избежать ущерба (повторение которого вынудило бы их к отказу от возделывания земли), заплатив скотоводам больше, чем их ренты, чтобы побудить последних обратиться к наилучшей из имеющихся у них альтернатив (а тем самым и прекратить потраву посевов). Вот что могут сделать фермеры, чтобы их положение оказалось лучшим, чем в случае отказа от возделывания земли, если только их ренты больше, чем ренты скотоводов. Каким бы ни было правило ответственности за ущерб, все-таки фермеры продолжают обработку земли, а скотоводы прекратят свою деятельность. Вычисления, схожие с приведенными в предыдущих примерах, покажут также, что при этом размещение ресурсов будет таким, при котором ценность производства окажется максимальной.

Анализировать все эти ситуации скучно, но результаты убедительны. Размещение ресурсов остается тем же при всех обстоятельствах, независимо от правовых позиций. Более того, результаты в каждом случае обеспечивают максимизацию ценности производства, как она измеряется рынком, т.е. максимизацию величины, образуемой суммой рент скотоводов и фермеров за вычетом ценности потравленных посевов. Потрава посевов будет продолжаться только в том случае, когда ущерб будет меньше рент и скотоводов, и фермеров. Если ущерб больше, чем ренты фермеров или скотоводов, но не обоих сразу, будет прекращена та деятельность, для которой величина рент меньше величины ущерба. А если ущерб больше, чем ренты скотоводов и фермеров одновременно, то будет прекращена та деятельность, которая приносит меньшие ренты. При любых обстоятельствах общая ценность производства будет максимизирована. Эти результаты окажутся по сути такими же и в случае, когда вопрос будет стоять не о том, что выживет — только земледелие или только скотоводство, но когда возникнет возможность сохранить в большей или меньшей степени и скотоводство, и земледелие, но при этом выкладки станут еще более утомительными.

#### IV. Наделение правами и распределение богатства

В разделе III этой статьи было показано, что в режиме нулевых транзакционных издержек размещение ресурсов не зависит от правовых установлений и от того, кто и как несет ответственность за вредные последствия. Однако многие экономисты доказывали, что это заключение ложно, поскольку даже при нулевых транзакционных

издержках изменение правовой позиции воздействует на распределение богатства. Ведь оно приводит к изменению спроса на блага и услуги, в том числе — и в этом суть вопроса — и на те, при производстве которых возникают вредные последствия, и на те, которые терпят ущерб от этих вредных последствий. Так что если мы вернемся к примеру предыдущего раздела, окажется, что фермеры всегда будут в лучшем положении, а скотоводы в худшем, если скотоводам придется компенсировать ущерб, чем если им не придется делать этого. Если скотоводы должны отвечать за ущерб, они либо выплатят фермерам компенсацию, либо заплатят им за отказ от производства (чтобы ущерб не возник), либо им придется, во избежание ущерба, переключаться на наилучшую альтернативную деятельность, но в этом случае их доход сократится. Когда не существует ответственности за ущерб, фермеры не получают компенсации и продолжают фермерствовать с меньшим доходом, либо им самим придется заплатить скотоводам за отказ от деятельности (и ущерба не возникнет), либо они перейдут в наилучшую альтернативную сферу деятельности и будут получать меньший доход. Эти изменения в богатстве фермеров и скотоводов поведут, как нам говорят, к изменениям в спросе и станут причиной изменений в размещении ресурсов.

Я считаю этот аргумент ложным, поскольку изменения в правилах об ответственности за ущерб не приведут к каким-либо изменениям в распределении богатства. А значит, здесь нет соответствующих воздействий на спрос, которые следовало бы учитывать. Посмотрим, почему. В разделе III этих заметок я говорил о группе факторов, вовлеченных в возделывание земли, как о «фермерах» и о группе факторов, вовлеченных в выращивание скота, как о «скотоводах». Разделим группу факторов «скотоводы» на собственно скотоводов и земли, занятые под скотоводство, а группу факторов «фермеры» — на самих фермеров и обрабатываемую землю, а также сделаем не столь уж нереалистичное предположение, что только земля, используемая под фермерство и под скотоводство, может приносить «ренды», как это определено в разделе III. Предположим также, что скотоводы и фермеры арендуют землю.

Ограничимся простым случаем, когда причиняемый скотом ущерб меньше, чем «ренды» как фермерской, так и скотоводческой земли. Рассмотрим воздействие правила об ответственности за ущерб на условия контрактов, которые заключают фермеры и скотоводы. Если бы скотовод должен был компенсировать фермеру на-

носимый скотом ущерб, величина арендной платы за землю понизилась бы на сумму компенсационных платежей за ущерб, тогда как величина арендных платежей фермера увеличилась бы на ту же самую сумму (по сравнению со случаем, когда никаких компенсаций платить и получать не было бы нужно). Богатство фермеров и скотоводов осталось бы тем же самым независимо от правила ответственности за причиняемый скотом ущерб. Но что с землевладельцами? Если за потраву посевов полагается платить компенсацию, цена аренды скотоводческой земли будет меньше, а цена аренды фермерской земли будет больше, чем в случае, когда компенсацию платить не надо. Но если правило ответственности за ущерб известно заранее, это отразится в цене, по которой приобретается земля, и за землю под скотоводство будет уплачено меньше, а за землю под фермерство — больше, чем в случае, когда не нужно было бы платить компенсации. Богатство землевладельцев, таким образом, не изменится, поскольку изменения в продажной цене земли будут уравновешены изменениями в цене за аренду земли — при изменении правовой позиции по отношению к правилу ответственности за ущерб. Таким образом, выбор различных правил ответственности за ущерб не влечет за собой последствий для распределения богатства и связанных с этим изменений в спросе, воздействие которых следовало бы учитывать. Хотя я рассмотрел только случай, в котором ущерб был меньше «рент» как фермеров, так и скотоводов, сходные результаты могут быть получены для всех случаев, проанализированных в разделе III.

Можно думать, что анализ того, какое воздействие оказывают различия в правовой позиции, предполагающий в каждом случае, что стороны полностью приспособились к ним, неприменим к ситуации, когда происходит переход от одной системы к другой. Это не так. Вывод, согласно которому при нулевых транзакционных издержках перераспределения богатства не будет, остается неизменным, хотя путь к этому заключению оказывается другим. Вспомним, что при нулевых транзакционных издержках усилия по внесению дополнений и уточнений в контракт оказываются бесплатными. Если это так, то будут составлены контракты, устанавливающие, как должны изменяться платежи при перемене правовой позиции. В только что рассмотренном примере было бы предусмотрено, что, например, при внесении в закон требования об оплате причиняемого скотом ущерба величина арендной платы за скотоводческую землю уменьшится, но владельцы этой земли дополучат

разницу от тех, у кого они покупали землю, тогда как величина арендной платы за фермерскую землю увеличится, и владельцы этой земли должны будут доплатить тем, у кого они ее покупали. Распределение богатства останется прежним.

Труднее ответить на вопрос, ведет ли изменение закона к перераспределению ресурсов в случае прежде не осознававшихся прав. Разнообразие критериев, в соответствии с которыми определяется собственность на эти права, в подобном случае, казалось бы, должно неизбежно вести к другому распределению богатства. Можно было бы, конечно, доказывать, что при нулевых трансакционных издержках ничего не стоит сделать контракт более подробным, так что все последующие события будут учтены, а значит, никакого перераспределения богатства не произойдет. Но было бы неразумно предполагать, что люди способны включить в контракт ссылки на права, о которых они не имеют представления. Поэтому следует рассмотреть вопрос, не приведет ли — в силу своего воздействия на спрос — изменение критериев наделения собственностью на не осознававшиеся прежде права к иному размещению ресурсов. Впервые я выдвинул предположение, известное теперь как теорема Коуза, в статье «Федеральная комиссия связи». Как было объяснено ранее, для иллюстрации аргументов там использовался пример с собственностью на вновь обнаруженную пещеру. Я пришел к выводу: «Используется ли пещера для хранения банковской информации, природного газа или для выращивания грибов, зависит не от законов о собственности, но от того, кто заплатит больше за пользование пещерой — банк, корпорация природного газа или грибной концерн»<sup>15</sup>. Мне никогда в голову не приходило добавить уточнение, что, если спрос на грибы у различных претендентов на пещеру различен, и если их расходы на грибы (на банковские услуги или природный газ) занимают важное место в их бюджете, и если потребление ими этих продуктов составляет значительную часть совокупного потребления, решение о собственности на вновь открытую пещеру изменит спрос на банковские услуги, на природный газ или грибы. В результате относительные цены банковских услуг, природного газа и грибов изменятся; такое изменение способно повлиять на цену, которую захотят уплатить за пользование пещерой соответствующие фирмы, а это может повлиять на способ ее использования. Не приходится отрицать, что можно вообразить такое

15

*Coase R.H. Op. cit. P. 25.*

изменение в критериях наделения собственностью на прежде не осознававшиеся права, которое может, изменив спрос, привести к изменениям в размещении ресурсов, но — если не считать таких грандиозных событий, как отмена рабства, — эти воздействия обычно бывают столь незначительными, что ими вполне можно пренебречь. Это верно и относительно тех изменений в распределении богатства, которые сопутствуют изменению закона в мире, где издержки трансакций больше нуля и разработка контракта, который предусматривал бы все будущие события, обходится слишком дорого. Так, в судебном деле Стурджес против Бриджмена вполне возможно, что решение суда, учитывая существовавшие у сторон контракты, изменило относительное богатство кондитера и врача (а может быть, повлияло сходным образом на богатство их соседей), но трудно вообразить, чтобы это могло оказать сколь-нибудь заметное влияние на спрос на кексы и медицинские услуги.

#### V. Влияние трансакционных издержек

Мир с нулевыми трансакционными издержками часто описывали как коузианский мир. Ничто не может быть дальше от истины. Это мир современной экономической теории, тот самый, из которого я пытался выманить современных экономистов. В статье «Проблема социальных издержек» я просто попытался высветить некоторые особенности этого мира. Я доказывал, что в таком мире размещение ресурсов не будет зависеть от правовых позиций, и это утверждение Стиглер окрестил «теоремой Коуза»: «... в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки всегда равны»<sup>16</sup>. По уже отмеченным причинам даже уточняющее выражение «в условиях совершенной конкуренции» может быть отброшено. Следуя за Пигу, работы которого определяли мышление в этой области, экономисты пытались объяснить наличие несовпадений между частными и социальными издержками и придумать, что с этим можно поделать, но использовали при этом теорию, по которой частные и социальные издержки всегда равны. Потому едва ли удивительно, что они зачастую приходили к неверным выводам. Причина заблуждения экономистов была в том, что их теоретическая система не учитывала фактор, весьма существенный для того, кто намерен изучать воздействие изменений законов на размещение ресурсов. Этот неучтенный фактор и есть трансакционные издержки.

---

<sup>16</sup> *Stigler G.J. Theory of Price... P. 113.*

При нулевых транзакционных издержках производитель включит в контракт все, что нужно для максимизации ценности производства. Если бы можно было предпринять нечто для сокращения ущерба и эти действия являлись наиболее дешевым средством для достижения подобного сокращения, они были бы осуществлены. Могли бы потребоваться действия одного производителя или нескольких одновременно. Как я отметил в «Проблеме социальных издержек» на примере со скотом и посевами, возможные действия включают такие меры, как вывод всей или части земли из обработки или переход на культуры, меньше страдающие от потравы (для фермеров); сокращение размеров стада или вида разводимых животных, привлечение пастуха или собак, перевод скота на стойловое содержание (для скотовода); строительство оград (скотоводом или фермером). Можно даже вообразить такой экзотический прием, как приобретение фермером ручного тигра, запах которого будет держать скот подальше от посевов. И у фермера, и у скотовода будут достаточные стимулы для использования любых известных им способов (в том числе совместных действий), которые могут увеличить ценность производства, поскольку каждый производитель получит свою долю в конечном приросте дохода.

Но если транзакционные издержки учитываются, многие из этих действий не будут осуществлены, поскольку введение в контракты необходимых условий окажется делом более дорогостоящим, чем возможные выгоды. Для простоты предположим, что все контрактные установления, направленные на сокращение ущерба, слишком дороги. В нашем примере, если скотоводы обязаны будут выплачивать компенсацию за причиненный их скотом ущерб, у фермеров не будет оснований для пересмотра контрактов, поскольку компенсация за полную или частичную поправку посевов всегда возместит ущерб. Но у скотоводов здесь иное положение. У них есть стимул перестроить свою деятельность, если связанные с этим издержки окажутся меньше, чем сокращение компенсационных выплат фермерам. Предположим, однако, что скотоводы не обязаны компенсировать ущерб, следовательно, у них нет стимулов для изменения своих действий, а фермерам придется принимать меры для сокращения ущерба при условии, что прирост дохода от спасенного таким образом урожая превосходит издержки по достижению этого прироста. Легко показать, что при таких обстоятельствах ценность производства может оказаться большей, когда скотоводы не обязаны возмещать причиняемый их скотом ущерб, чем когда

они обязаны это делать. Предположим, что если скотоводы обязаны возмещать ущерб, то они сочтут, что в их собственных интересах принятие мер по полному предотвращению ущерба, а если они не обязаны этого делать, то соответствующие расходы возьмут на себя фермеры. Предположим далее, что издержки по предотвращению ущерба составят для скотоводов 80 долларов, а для фермеров 50 долларов. Если бы на скотоводов закон не возложил ответственность за ущерб, соответствующие меры осуществлялись бы фермерами. Их издержки составили бы 50 долларов. А если бы скотоводы должны были возмещать наносимый их скотом ущерб, они бы предприняли необходимые шаги для предотвращения ущерба. Их издержки составили бы 80 долларов. Отсюда следует, что ценность производства выше на 30 долларов (80 минус 50), когда скотоводы не должны возмещать ущерб. Это не значит, что виновник вредных последствий никогда не должен нести обязанности по возмещению ущерба тем, кто от него пострадал. Поменяв местами величину издержек по предотвращению ущерба, мы получим пример, когда ценность производства будет большей, если ответственность по компенсации ущерба, причиненного скотом, лежит на скотоводах. Эти примеры показывают, что будет ли ценность производства большей, когда скотоводы обязаны устранять ущерб или когда они не обязаны этого делать, — зависит от конкретных обстоятельств.

Предлагалось изменить мой тезис, чтобы учесть, что — по крайней мере, в странах с системой обычного права — ущерб должен быть смягчен [действиями стороны, причиняющей этот ущерб]. Я утверждал, что скотоводы, когда на них не лежит ответственность, и фермеры, когда на скотоводах лежит ответственность, не будут иметь стимулов взваливать на себя издержки по сокращению ущерба. Было отмечено, что в странах, в которых господствует обычное право, фермеры — дабы получить компенсацию за ущерб от отвечающих по закону скотоводов — должны предпринять некие разумные меры по смягчению ущерба, а скотоводы, если закон не возлагает на них ответственность, должны сделать то же самое, если хотят избежать судебной ответственности. Все это, конечно же, важно для тех, кто изучает работу системы обычного права, но не отменяет сути моих утверждений.

Хотя существование подобной доктрины может побудить скотоводов и фермеров к принятию на себя некоторых расходов, которых они в противном случае на себя не взяли бы, суды не склонны возлагать на кого бы то ни было такие расходы, если только они со-



вершенно не уверены в том, что результатом будет действительно значительное сокращение ущерба и — не менее важно — что меры, необходимые для сокращения ущерба, им известны. Я не могу поверить, что доктрина о смягчении ущерба подтолкнет скотоводов к принятию всех тех мер по сокращению ущерба, которые они осуществили бы, если бы были обязаны компенсировать фермерам ущерб, или что она подвигнет фермеров на все те шаги по сокращению ущерба, которые они осуществили бы в условиях, когда скотоводы не были бы обязаны платить компенсацию. Если это верно, то мои выводы остаются неизменными. Если после принятых мер по смягчению ущерба скотоводам придется понести расходы еще на 70 долларов для полного устранения ущерба (при предположении, что в целом ущерб больше 70 долларов), а фермеры способны достичь того же за 20 долларов, ценность производства явно будет на 50 долларов больше в том случае, когда скотоводы не обязаны возмещать ущерб, а значит, именно фермеров принудят принять меры по предотвращению ущерба. Конечно, с другими числами может быть создана ситуация, в которой ценность производства окажется большей в случае ответственности скотоводов.

Зербе также предположил, что мой вывод неверен, поскольку в своем анализе я использую неоптимальное правило об ответственности<sup>17</sup>. Это возражение основано на непонимании сути моего утверждения, что при наличии ненулевых трансакционных издержек правила об ответственности и не могут быть оптимальными. Можно вообразить, что в мире с нулевыми трансакционными издержками, в котором все стороны заинтересованы в обнаружении и раскрытии всех тех мер, которые приведут к росту ценности производства, информация, необходимая для расчета оптимального правила ответственности, окажется хотя и доступной, однако излишней, поскольку в этом мире ценность производства будет максимизирована при любых правилах об ответственности. Но раз уж мы начинаем учитывать трансакционные издержки, у разных сторон не оказывается стимулов (или есть только ослабленные стимулы) для раскрытия информации, которая нужна для формулирования оптимального правила ответственности. На деле они сами могут и не знать про эту информацию, поскольку, когда нет стимулов для раскрытия информации,

---

<sup>17</sup> *Zerbe R.O., Jr. The Problem of Social Cost Fifteen Years Later // Theory and Measurement of Economic Externalities... P. 33.*

нет и причин для обнаружения ее. Никто не будет заниматься сбором информации, необходимой для осуществления неосуществимых трансакций.

Тот же подход, который в случае с нулевыми трансакционными издержками демонстрирует, что размещение ресурсов остается тем же независимо от правового положения участников, показывает, что при ненулевых трансакционных издержках закон играет ключевую роль в определении того, как используются ресурсы. Но он делает и больше этого. При нулевых трансакционных издержках результат оказывается всегда одинаковым, потому что в контрактах права и обязанности сторон подвергаются все время таким изменениям, чтобы все стороны оказывались заинтересованными в действиях, максимизирующих ценность производства. При положительных трансакционных издержках внесение всех или части этих изменений в контракты оказывается делом чересчур накладным. Стимулы к осуществлению некоторых шагов, которые привели бы к максимизации ценности производства, исчезают. От закона зависит, каких именно стимулов будет не хватать, поскольку он определяет, как именно нужно изменить контракты, чтобы осуществились те действия, которые максимизируют ценность производства. Результаты действия различных юридических правил интуитивно не очевидны и зависят от фактических обстоятельств в каждом отдельном случае. Может случиться, например, как было показано ранее в этом разделе, что ценность производства будет большей, когда те, кто порождает вредные последствия, не обязаны платить компенсацию тем, кто страдает от причиняемого им ущерба.

## VI. Пигувианские налоги

Вплоть до публикации статьи «Проблема социальных издержек» воздействие различных правил об ответственности на размещение ресурсов почти не рассматривалось в экономической литературе. Следуя за Пигу, экономисты говорили о невозмещенном ущербе и предполагали при этом, что те, кто был причиной этих вредных воздействий, должны быть законом обязаны компенсировать ущерб тем, кто от него пострадал, но самому вопросу о правилах несения ответственности особого внимания не уделяли. Большинство экономистов полагали, что проблемы, возникающие, когда действия производителя наносят ущерб другим, наилучшим образом можно разрешить установлением соответствующей системы налогов и субсидий, при этом особенно подчеркивалась роль налогов.

Так, во введении к недавно опубликованной статье сказано: «Экономическая теория установила, что для достижения эффективности в конкурентной экономике нужны налоги (субсидии) на товары, при производстве которых возникают отрицательные (положительные) экстернальные эффекты»<sup>18</sup>. Каковы бы ни были достоинства этих средств регулирования процессов порождения вредных эффектов, использование налогов привлекательно еще и тем, что они могут быть проанализированы с помощью существующей теории цен, что разрабатываемые схемы выглядят весьма внушительно на классных досках или в статьях и что они не требуют знания предмета.

В конце моей статьи «Проблема социальных издержек» я утверждал, что на налоговую систему нельзя возлагать задачу оптимального размещения ресурсов, даже если этого хотят власти. Однако мои аргументы были явно плохо сформулированы, раз их не понял даже такой исполненный сочувствия критик, как Баумол. Критика Баумола была направлена на положения, которых я не придерживался и не придерживаюсь. Потому я намерен изложить мои доводы более ясно, расширив те разделы аргументации, где сжатое или неточное изложение могло ввести в заблуждение моих критиков. Многие из тех, кто писал об использовании налогов для решения проблемы вредных воздействий, приняли выдвинутое Баумолом толкование моей позиции, но я ограничу свои комментарии лишь тем, что попытаюсь ее прояснить<sup>19</sup>.

Я начинал с предположения, что налог будет равен ценности причиненного ущерба. В качестве примера я взял фабрику, дым которой наносил ущерб в 100 долларов в год и где дымоуловитель можно было бы установить за 90 долларов. Поскольку выбросы дыма навлекают на владельца фабрики налоги в 100 долларов, он поставит дымоуловитель и сэкономит таким образом 10 долларов в год. Тем не менее ситуация может оказаться неоптимальной. Предположим, что те, кому причиняют ущерб, могут избежать его за счет мер, влекущих издержки в размере 40 долларов в год. В этом случае, при наличии дыма и отсутствии налогов, ценность производства оказалась бы большей на 50 долларов в год (90 минус 40). Затем я от-

---

<sup>18</sup> Sandmo A. Anomaly and Stability in the Theory of Externalities // Quarterly Journal of Economics. Vol. 94 (June 1980). № 4. P. 799.

<sup>19</sup> Baumol W.J. On Taxation and the Control of Externalities // American Economic Review. Vol. 62 (June 1972). № 3. P. 307–322.

метил, что рост числа людей или предприятий, расположенных по соседству с фабрикой, увеличит размер ущерба, причиняемого теми же выбросами дыма. Это приведет к уплате более высоких налогов, если выбросы дыма продолжаются, а значит, фабрика будет готова понести большие издержки по предотвращению дыма во избежание более высоких налогов, чем прежде. Те, кто решает расположиться рядом с фабрикой, не будут учитывать эти дополнительные издержки. Это легко проиллюстрировать с теми же числами. Предположим сначала, что рядом с фабрикой нет никого. Будет дым, но не будет ущерба, а значит, не будет и налогов. Теперь предположим, что кто-то решил рядом с фабрикой построить новое здание и что в результате ценность ежегодно причиняемого дымом ущерба достигает 100 долларов. Застройщик может рассчитывать на то, что владелец фабрики установит дымоуловитель, который будет ему обходиться в 90 долларов в год, поскольку так он сможет избежать налога в 100 долларов. Те, кто будет строиться рядом с фабрикой после этого, не будут страдать от какого-либо ущерба, поскольку дыма больше нет. Но ситуация может и не быть оптимальной. Застройщик мог выбрать другое место, столь же удовлетворительное и безо всякого дыма, всего за дополнительные 40 долларов в год. Опять-таки ценность производства была бы больше на 50 долларов в год, если бы не было налогов и фабрика продолжала дымить.

Я также заявил, что «если уж нужно, чтобы владелец фабрики платил налог, равный причиняемому ущербу, то явно желательно учредить двойную налоговую систему и заставить обитателей этого района платить столько же, сколько дополнительно платит владелец фабрики (или потребители его продукции) для предотвращения ущерба». Это легко показать. Дополнительные издержки владельца фабрики в нашем примере равны 90 долларам в год. Предположим, что на жителей округа наложен налог в 90 долларов. В этом случае застройщик предпочтет строить в другом месте, понести из-за этого дополнительные издержки в 40 долларов, но избежать налога в 90 долларов, а в результате фабрика будет по-прежнему испускать дым и ценность производства будет максимальной.

Ошибочен вывод, что я выступал за двойную систему налогов или вообще за использование налоговой системы для этой цели. Я просто отметил, что если уж вводить налог, основанный на размере ущерба, то желательно обложить этим налогом и тех, чье присутствие навлекает издержки на фирму, порождающую вредные

воздействия. Но, как я уже говорил в статье «Проблема социальных издержек», любая налоговая система изобилует трудностями, и желаемое может оказаться недостижимым.

Баумол, который подробно разобрал мои взгляды в своей статье, утверждал, что его основная цель — «показать, что, если исходить из собственных предпосылок пигувианской традиции, ее выводы фактически безупречны»<sup>20</sup>. Он доказывает, что в случае нарушения покоя и порядка из-за дыма «должным образом выбранный налог, налагаемый только на фабрику (без уплаты компенсации соседним жителям), — это как раз то, что нужно для оптимального размещения ресурсов в условиях идеальной конкуренции»<sup>21</sup>. Далее он настаивает, что двойной налог (вроде предложенного мною) вовсе не нужен, и добавляет, что мое утверждение, что налоговая система может стать причиной поселения слишком многих людей рядом с фабрикой, идет от смещения денежных экстерналий с технологическими экстерналиями. Но анализ моих вычислений, приведенных ранее в этом разделе, доказывает, что мои выводы верны. Почему же Баумол и я пришли к разным ответам? Причина та, что в моей статье я предполагал, что налог, о котором шла речь, равен причиненному ущербу, а с налогом Баумола это не так. Я не буду отрицать, что налоговая система Баумола представима и что, будучи реализованной, она даст как раз те результаты, которые он описывает. Высказанное мною возражение заключается лишь в том, что она не может быть реализована на практике. Я думал, что сказал об этом достаточно ясно. Вот что я писал в статье «Проблема социальных издержек»: «Налоговая система, ограниченная налогом на производителя за причиняемый ущерб, поведет к несправедливому возрастанию издержек по предотвращению ущерба. Этого можно было бы, конечно, избежать, если бы удалось сделать так, чтобы налог основывался не на размере причиняемого ущерба, а на размере падения ценности производства (в самом широком смысле), обусловленного эмиссией дыма. Но для этого требуется детальное знание индивидуальных предпочтений, и я не в силах вообразить, как можно собрать данные, необходимые для такой системы налогов».

То, что я имел в виду, становится ясным, если рассмотреть, как может быть организована пигувианская налоговая система. Отметим, что она должна быть приложима, как указывает Баумол,

---

20 *Baumol W.J. Op. cit. P. 307.*

21 *Ibid. P. 309.*

к случаю «со многими участниками». В нашем примере, значит, много людей и/или предприятий должны, предположительно, подвергаться воздействию фабричного дыма. Отметьте также, что ни малейшая часть налоговых поступлений не должна отдаваться как компенсация тем, кто испытывает вредное воздействие дыма. Таким образом, у них будет стимул принять меры для сокращения размеров ущерба, если только они смогут это сделать с относительно более низкими издержками. Издержки таких мероприятий вместе с ценностью остающегося ущерба будут подсчитаны и суммированы для всех, подвергающихся (или могущих подвергнуться) вредному воздействию дыма. Дополнительные подсчеты должны быть произведены для каждого уровня эмиссии дыма, чтобы можно было построить таблицу, показывающую падение ценности производства из-за дыма для каждого уровня эмиссии. Для каждого уровня эмиссии будет установлен налог, равный падению ценности производства из-за дыма. Затем эта таблица будет предъявлена владельцу фабрики, и он выберет метод производства и определит приемлемое для него количество дыма с учетом налогов, которые ему придется платить. Он выберет уменьшение эмиссии дыма, если дополнительные издержки на это окажутся меньше, чем экономия на налогах. Поскольку налог равен снижению ценности производства из-за задымления окрестностей, а рост издержек из-за изменений методов производства представляет собой падение ценности производства на самой выпускающей дым фабрике, владелец фабрики, выбирая между дополнительными издержками или уплатой налога, выберет то, что максимизирует ценность производства. Именно в таком смысле эта налоговая система может быть названа оптимальной.

Положение, однако, гораздо сложнее. В обычной ситуации владелец фабрики не захочет вести дело так, чтобы уровень эмиссии дыма был постоянным во времени, но предпочтет, чтобы объем выбрасываемого дыма изменялся. Интенсивность колебаний выбросов и распределение их во времени повлияют на то, какие меры по приспособлению сочтут выгодными соседи. Существует бесконечное множество способов распределить интенсивность выбросов дыма во времени, но, конечно же, достаточно будет собрать данные у соседей фабрики (или у тех, кто мог бы там поселиться) об их реакции на ограниченное число различных типов распределения дымовых выбросов во времени, чтобы получить информацию, необходимую для разработки соответствующей схемы налогообло-

жения. И, разумеется, поскольку выгодность мер по предотвращению вредного влияния выбросов зависит от продолжительности последних, данные придется собирать за много лет.

Даже по этому, крайне упрощенному, описанию весьма сложного процесса ясно видно, что же предстоит проделать ради реализации пигувианской системы налогов. Все обитатели района, страдающего от дыма (или их представительная выборка), должны будут обнаружить, чем же именно им вреден дым, какие меры они намерены принять для снижения или предотвращения вредного воздействия и каковы будут их издержки при различных сочетаниях интенсивности и продолжительности эмиссии. По той же схеме придется опросить и тех, кто не находится постоянно в этом районе, но может там очутиться, если уровень эмиссии дыма будет достаточно снижен (следует предполагать, разумеется, что мы сможем выделить этих людей). Данные, которые придется собирать при опросах всего этого множества народа, — это та самая информация, которую многие просто не сочтут нужным раскрывать, даже если она у них есть, а большей частью люди вообще не будут ее иметь. По моему мнению, просто нет способа собрать информацию, которая нужна для пигувианских налогов.

В статье «Проблема социальных издержек» я обсуждал систему налогов, в которой налог точно равнялся причиняемому ущербу. Хотя такие налоги требуют намного меньшего объема информации, чем пигувианская система, все-таки и ее нелегко собрать, и в любом случае, как я подчеркивал, результаты оказываются далеки от оптимальных. Моей основной целью было показать это. Я добавлял, что, если владелец фабрики должен платить налог, основанный на величине ущерба, было бы желательным заставить тех, кто страдает от дыма, платить налог, равный дополнительным издержкам владельца фабрики по предотвращению ущерба от дыма. Я исходил из того, что, если налог основывается на величине ущерба, может случиться так, что люди и предприятия начнут располагаться рядом с фабрикой, а в результате владельцу фабрики придется устанавливать дымоуловители даже в том случае, когда было бы дешевле, чтобы все остальные выбрали для себя другое место. Баумол утверждает, что этого не случится, потому что «экстерналии (дым) ограничивают численность близ живущего населения»<sup>22</sup>. И при этом он, в отличие от меня, предполагает, что пигувианская налого-

вая система уже действует. Я рассматривал налоговую систему, в которой величина налога зависит от величины причиняемого ущерба. При такой налоговой системе у владельца фабрики есть стимулы установить дымоуловители в условиях, которые просто не могут существовать, когда действует пигувианская система налогов. Как только будет установлен дымоуловитель, дыма не станет, и ничто не будет сдерживать тех, кто захочет разместиться рядом с фабрикой; а при данном уровне ущерба они всегда смогут рассчитывать на то, что соответствующие устройства будут установлены. Целью системы двойных налогов было бы удерживать людей и предприятия от того, чтобы размещаться рядом с фабрикой и увеличивать тем самым ее издержки, когда было бы дешевле разместиться где-либо еще. Но я не хочу обсуждать сравнительные достоинства различных налоговых систем, поскольку это заведет нас в трясину сложнейшей аргументации, а также и потому, что это никуда не ведет. У всех этих налоговых систем есть весьма серьезные недостатки, и ни одна из них не породит результатов, которые экономисты могли бы счесть оптимальными. Но то, что некоторые системы налогов при всех своих недостатках могут в некоторых ситуациях оказаться лучше, чем все другие (в том числе и отсутствие налогов), — это иной вопрос, и по нему у меня нет определенного мнения.

В конце своей статьи Баумол утверждает практически то же самое. Он говорит: «В конце концов, у нас мало оснований верить в возможность точной реализации пигувианского подхода. Мы не умеем вычислять величину нужных налогов и субсидий, и мы не знаем, как устанавливать их в практической жизни методом проб и ошибок»<sup>23</sup>. Очевидно, что, когда Баумол говорил, что «если исходить из собственных предпосылок пигувианской традиции, то ее выводы фактически безупречны», он имел в виду, что логика этой традиции безупречна и что, если бы соответствующие проекты налогов были осуществлены (чего не может быть), конечное размещение ресурсов оказалось бы оптимальным. Этого я никогда не отрицал. Я просто утверждал, что такие налоговые проекты — это тот самый материал, из которого сделаны сны. В дни моей молодости говаривали, что, если глупость слишком велика, чтобы быть высказанной вслух, ее можно спеть. В современной же экономической теории ее можно облечь в математическую форму.



## 7 Маяк в экономической теории

### I. Введение

В сочинениях экономистов маяк появляется ради того света, который, как предполагается, он бросает на вопрос об экономических функциях правительства. Он часто используется как пример услуги, которую должно предоставлять правительство, а не частное предприятие. По-видимому, экономисты имеют в виду при этом, что невозможность гарантировать получение платы за услугу с владельцев судов, которые выигрывают от существования маяка, делает для любой частной фирмы или отдельного человека невыгодными его строительство и содержание.

Джон Стюарт Милль в своих «Основах политической экономии», в главе «Основания и границы системы *laissez-faire*, или принципа невмешательства», говорил:

...в обязанности правительства входят строительство и содержание маяков, установка буев и многое другое, что обеспечивает безопасность навигации; невозможно заставить судно, которому свет маяка принес пользу, платить пошлину за то, что оно получило эту пользу. По этой причине никто не стал бы сооружать маяка для личной выгоды, если бы не получал вознаграждения за счет принудительного сбора, устанавливаемого государством<sup>1</sup>.

Генри Сиджвик в «Принципах политической экономии», в главе «Система естественной свободы в производстве», заявил следующее:

---

Я рад возможности поблагодарить членов [правления маячно-лоцманской корпорации] Trinity House, а также сотрудников Министерства торговли и Корабельной палаты за предоставление мне информации о маяках в Британии. Все они никоим образом не ответственны за то, как именно я использовал предоставленные ими данные, и вовсе не обязательно разделяют сделанные мною выводы.

---

<sup>1</sup> Mill J.S. Principles of Political Economy. Vol. 3 // The Collected Works of J.S. Mill / Ed. by J.M. Robson. Toronto: University of Toronto Press, 1965. P. 968 [Милль Дж.С. Основы политической экономии. М.: Прогресс, 1981. Т. 3. С. 383–384].

...существует обширный и разнообразный класс случаев, для которых это предположение (что индивидуум может всегда через свободный обмен получить достаточное соответствующее вознаграждение за предоставляемые им услуги) окажется явно ошибочным. И здесь прежде всего следует отметить те услуги, которые по своей природе практически не могут быть присвоены теми, кто их производит, или теми, кто желал бы их приобрести. Например, легко может статься, что выгоды от удачно расположенного маяка будут доставаться большей частью судам, с которых окажется невозможно истребовать пошлину за пользование им<sup>2</sup>.

Пигу в «Экономической теории благосостояния» использует приводимый Сиджвиком пример с маяком как образец невознаграждаемой услуги, когда «предельный частый чистый продукт меньше соответствующего общественного продукта по той причине, что побочные услуги получает некая третья сторона, которой технически трудно оплатить данные услуги»<sup>3</sup>.

Пол Самуэльсон в своей «Экономике» более прямолинеен, чем эти ранние авторы. В разделе «Экономическая роль правительства» он утверждает, что «правительство производит некоторые незаменимые общественные блага, без которых совместная жизнь была бы невозможной и производство которых в силу их природы нельзя предоставить частным предприятиям». В качестве «бесспорных примеров» он указывает на обеспечение национальной обороны, поддержание законности и порядка внутри страны, отправленные правосудия и гарантирование договоров, а в примечаниях добавляет:

Вот более поздний пример правительственных услуг: маяки. Они спасают жизни и грузы; но смотрители маяков не могут собирать плату за услуги с капитанов кораблей. «Итак, — подытоживает позднейший комментатор, — здесь налицо расхождение между частными выгодами и де-

---

<sup>2</sup> Sidgwick H. The Principles of Political Economy / 3rd ed. London: Macmillan & Co., 1901. P. 406. В первом издании (1883) высказывание относительно маяков звучит так же, но остальные фразы (в отличие от их смысла) немного изменены.

<sup>3</sup> Pigou A.C. The Economics of Welfare. London: Macmillan & Co., 1932. P. 183–184 [Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М.: Прогресс, 1985. Т. 1. С. 251–252].

нежными издержками (с точки зрения человека достаточно эксцентричного, чтобы попытаться разбогатеть содержанием маяка) и действительными социальными выгодами и издержками (измеренными спасенными жизнями и грузами в сравнении: 1) с полными издержками по содержанию маяка и 2) с дополнительными издержками, возникающими оттого, что еще один корабль воспользовался его предупреждающими огнями)». Философы и государственные деятели всегда осознавали незаменимость правительства в подобных случаях «расхождения между частными и социальными выгодами»<sup>4</sup>.

Позднее Самуэльсон еще раз упоминает маяк как «правительственную деятельность, оправданную в силу экстерналичных эффектов». Он говорит:

Возьмите приводившийся пример с маяком, который предостерегает корабли от попадания на скалы. Его луч помогает каждому, кто его видит. Бизнесмен не может построить его ради извлечения прибыли, поскольку он не в силах получать платеж с каждого пользователя. Очевидно, что это деятельность как раз того типа, которую естественно было бы предпринять правительству (159).

На этом Самуэльсон не останавливается. Он использует маяк для еще одного умозаключения (не встречающегося у ранних авторов). Он говорит:

...в примере с маяком следует выделить одно обстоятельство: тот факт, что содержатель маяка не может получить — в форме покупной цены — плату за пользование с тех, кому маяк помогает, определенно заставляет относить эту услугу к разряду общественных или социальных благ. Но даже если бы содержатель маяка смог — скажем, с помощью опознающего радара — требовать уплаты с каждого проплывающего мимо судна, вовсе не обяза-

<sup>4</sup> Samuelson P.A. Economics: An Introductory Analysis / 6th ed. N. Y.: McGraw-Hill, 1964 [далее ссылки на это издание даются непосредственно в тексте, указывается только номер страницы]. Все ссылки на «Экономику» Самуэльсона даются по 6-му изданию.

тельно, что это сделало бы оптимальным с социальной точки зрения предоставление этой услуги наподобие обычного частного блага по устанавливаемой на рынке индивидуальной цене. Почему? Потому что для общества издержки на обслуживание еще одного дополнительного судна равны нулю; а значит, изменение курса любого судна, имеющее целью избежать платы за пользование маяком, представляет экономический ущерб с точки зрения общества — даже если установленная для всех цена не превышает долговременных издержек по содержанию маяка. Если с социальной точки зрения строительство и содержание маяка оправданны, — а это не всегда так, — то при более глубоком анализе можно показать, каким образом бесплатный доступ к этому общественному благу может оказаться оптимальным решением (151).

В позиции Самуэльсона есть элемент парадоксальности. Правительство должно содержать маяки, потому что частные фирмы не в состоянии собирать плату за свои услуги. Но если бы частные фирмы и сумели собирать такую плату, не следует позволять им делать это (что также требует, как можно предположить, вмешательства правительства). Позиция Самуэльсона отличается от подхода Милля, Сиджвика или Пигу. Насколько я понял этих авторов, трудности получения платы за пользование маяком представляют собой принципиальный момент, имеющий серьезные последствия для политики по отношению к маякам. У них нет возражений против сбора платы за эти услуги, а значит, и против частной собственности на маяки, если окажется возможным такую плату взимать. Аргументы Милля, однако, несвободны от двусмысленности. Он доказывает, что правительство должно строить и содержать маяки, потому что частное предприятие не может предоставлять эти услуги из-за невозможности собирать плату с пользующихся ими судов. Но затем он делает уточняющую оговорку: «...если бы не получало вознаграждения за счет принудительного сбора, устанавливаемого государством». Я понимаю дело так, что «принудительным сбором» должны быть обложены суда, которые пользуются услугами маяков (и в этом случае сбор представляет собой пошлину). Двусмысленным изложение Милля делает неясность — имел ли он в виду, что «принудительный сбор» дает возможность «сооружать маяки для личной выгоды», и потому устраняет нужду в правительственной

деятельности, либо он предполагал невозможным (или нежелательным) получение «вознаграждения за счет принудительного сбора» частными фирмами и потому считал необходимой деятельность государства в этой области. Думаю, Милль имел в виду первое, и если это так, то перед нами существенное уточнение его утверждения, что строительство и содержание маяков входят в «обязанности правительства». В любом случае представляется ясным, что Милль не имел ничего против установления пошлин<sup>5</sup>. Точка зрения Сиджвика (на которую ссылается Пигу) не создает особых трудностей для толкования. Его подход, однако, очень узок. Как он говорит, «легко может статься, что выгоды от хорошо расположенного маяка будут доставаться большей частью кораблям, с которых окажется невозможно истребовать пошлину за пользование им». Это не значит, что взимание платы за услуги невозможно: на деле предполагается прямо обратное. Здесь говорится, что возможны такие обстоятельства, при которых большинство тех, кто извлекает выгоду от пользования маяком, могут избежать уплаты пошлины. Здесь не утверждается, что невозможны обстоятельства, в которых услугами маяка будут в основном пользоваться корабли, с которых легко собрать пошлину, и предполагается, что при подобных обстоятельствах было бы желательным установление пошлины, а это сделало бы возможным содержание частных маяков.

Я полагаю, что трудно понять, что же именно имели в виду Милль, Сиджвик и Пигу, не зная устройства британской маячной системы; возможно, ни один из этих авторов не был знаком в деталях с устройством этой системы, но нет сомнения, что у них было какое-то общее представление о ней, и они держали его в уме, когда им приходилось писать о маяках. При этом ознакомление с устройством британской системы маяков не только позволяет лучше понять Милля, Сиджвика и Пигу, но и создает определенный контекст для оценки высказываний Самуэльсона на эту тему.

## II. Британская система маяков

В Британии строительством и содержанием маяков занимаются Trinity House (для Англии и Уэльса), Комиссариат северных маяков (для Шотландии) и Комиссариат ирландских маяков (для Ирландии). Расходы этих органов власти оплачиваются из средств

<sup>5</sup> Сравните с тем, что говорит Милль о пошлинах в «Основах политической экономики» (*Mill J.S. Op. cit. P. 862–863 [Милль Дж.С. Указ. соч. С. 235–236]*).

Общего маячного фонда. Доходы фонда складываются из маячной пошлины, которую уплачивают судовладельцы. Ответственность за поддержание механизма сбора маячной пошлины и за ведение счетов возложена на Trinity House (независимо от того, делаются ли платежи в Англии, Уэльсе, Шотландии или Ирландии), при том что непосредственное получение средств возложено на таможенные службы портов. Деньги, полученные в счет маячной пошлины, переводятся затем на счета Общего маячного фонда, который подчинен Министерству торговли. Соответствующие управления средства для своих расходов получают из Общего маячного фонда.

Между Министерством торговли и различными управлениями маячной системы существуют примерно такие же отношения, как между Казначейством и министерствами британского правительства. Бюджеты различных управлений должны утверждаться Министерством торговли. Проекты бюджетов трех управлений представляются в период Рождества и обсуждаются на Маячной конференции, которая ежегодно проводится в Лондоне. В конференции участвуют, помимо представителей трех комиссариатов и министерства, члены Консультативного комитета по маякам, формируемого Корабельной палатой (профессиональная ассоциация), в которой представлены судовладельцы, грузоотправители и страховые общества. Консультативный комитет по маякам, хотя и не имеет установленной законом власти, играет важную роль в процедуре принятия решений, и его мнение учитывают как комиссариаты по маякам при планировании своего бюджета, так и представители министерства, когда они решают вопрос об утверждении бюджета. Маячные пошлины устанавливаются министерством на уровне, который обеспечивает на несколько лет поступление денег в количестве, достаточном для оплаты ожидаемых расходов. Но, принимая решения о программе работ и об изменениях в условиях деятельности маяков, участники конференции, в особенности члены Консультативного комитета по маякам, учитывают то воздействие, которое окажут новые работы или изменения в условиях деятельности маяков на уровень маячных пошлин.

Система установления маячных пошлин была разработана во Втором перечне к Закону о торговом судоходстве (Фонде торгового флота) от 1898 года<sup>6</sup>. После этого декретами Совета изме-

<sup>6</sup>

61 & 62 Vict. ch. 44, sched. 1.

нялись уровни пошлин и некоторые другие установления, но и по сию пору действует в основном тот же порядок, что был принят в 1898 году. Пошлины устанавливаются на тонну чистого груза за один рейс любого судна, прибывающего и убывающего из портов Британии. Для судов, перевозящих грузы между портами Британии, маячная пошлина взимается только с первых десяти рейсов в году, а для судов «заграничного плавания» платежи ограничиваются первыми шестью рейсами года. Величина маячной пошлины различна для этих двух категорий судов, и установлена она так, что за первые десять рейсов суда «внутреннего плавания» уплачивают примерно столько же, сколько суда другой категории за первые шесть рейсов. Некоторые категории судов платят пошлину по пониженной ставке: круизные суда и парусные суда водоизмещением более 100 тонн. Буксиры и прогулочные яхты уплачивают годовой сбор, а не пошлину с каждого рейса. К тому же некоторые суда освобождены от уплаты пошлин: суда, принадлежащие правительству Британии или иноземным правительствам (если они не перевозят грузы или платных пассажиров), рыболовные суда, землечерпалки и толкачи, парусники водоизмещением менее 100 тонн (за исключением прогулочных яхт), все суда (включая прогулочные яхты) водоизмещением менее 20 тонн, груженые балластом суда (кроме буксиров и прогулочных яхт), или те, которые загружены только топливом и припасами, а также суда, обеспечивающие безопасность на море. Все эти формулировки достаточно приблизительны. Но они дают представление об общем характере системы.

В данный момент расходы британских маяков возмещаются из средств Общего маячного фонда, доходы которого образуются маячными пошлинами. Помимо маяков в Великобритании и Ирландии, Фонд содержит некоторые маяки в колониях, а также оплачивает расходы на разметку мест кораблекрушения и на удаление разбитых кораблей (если соответствующие работы не закончены фирмами-спасателями), хотя эти расходы и составляют ничтожную долю общих затрат. Некоторые расходы на маяки оплачиваются помимо средств Фонда. Расходы на строительство и содержание «местных маяков», которые нужны только для кораблей, использующих определенные порты, покрываются не из средств фонда, ограничивающего свои задачи финансированием маяков, необходимых для «судоходства в целом». Расходы на местные маяки обычно оплачиваются береговой службой за счет портовой пошлины.

### III. Эволюция британской системы маяков

Милль и Сиджвик, писавшие соответственно в 1848 и 1883 годах, в той степени, в какой они имели в виду реальную систему маяков в Британии, конечно же, думали о более ранних формах организации. Чтобы понять Милля и Сиджвика, нам нужно представлять себе систему маяков XIX века и пути ее развития. Но изучение истории Британской системы маяков полезно не только тем, что помогает понять Милля и Сиджвика, но также и потому, что расширяет наши представления об альтернативных возможностях институциональной организации системы маяков. При обсуждении истории британской системы маяков я ограничусь Англией и Уэльсом, т.е. теми частями системы, которые Милль и Сиджвик знали, вероятно, лучше всего.

Для маяков Англии и Уэльса высшим административным органом является Trinity House. Здесь же средоточие лоцманской службы Соединенного Королевства. Корпорация содержит приюты и управляет благотворительными фондами для моряков, их жен, вдов и сирот. Она осуществляет и другие разнообразные функции, как, например, надзор и управление «местными маяками», предоставление экспертов по судовождению или «мастеров Trinity» при слушании в судах дел, связанных с судовождением. Она имеет своих представителей в ряде портовых управлений, включая Управление лондонского порта, а члены Trinity House входят во многие комитеты (в том числе и правительственные), связанные с вопросами мореплавания.

Trinity House возникла давно. Похоже, что она возникла из средневековой гильдии моряков. Петиция с просьбой разрешить создание корпорации была подана Генриху VIII в 1513 году, а патент был дарован в 1514-м<sup>7</sup>. Устав закреплял за Trinity House право регулировать навигацию, и многие годы это, наряду с благотворительностью, было основной деятельностью корпорации многие годы. Маяки стали предметом деятельности много позже.

Похоже, что в Британии до XVII столетия было совсем мало маяков, и их не стало много в XVIII столетии. Но существовали разного рода навигационные знаки. Большинство из них располагались на земле и не предназначались для помощи морякам: шпили церквей, дома, группы деревьев и т.д. Сигнальные огни и буи

<sup>7</sup> *Harris G.G.* Trinity House of Deptford, 1515–1660. London: Athlone Press, 1969. P. 19–20. Мой обзор ранней истории Trinity House в основном опирается на эту работу, особенно на данные главы 7 «Маяки, бакены и сигналы для мореплавателей» и главы 8 «Ненадежный свет».



также использовали в помощь судоводителям. Харрис поясняет, что то были не маяки, а просто «бревна, вкопанные на берегу, иногда с укрепленным наверху старым фонарем»<sup>8</sup>. В начале XVI века право надзора за навигационными знаками и право установления буев и бакенов принадлежали Главному лорду Адмиралтейства. Для поддержания бакенов и буев он назначал своих представителей для сбора пошлин с кораблей, которые предположительно извлекали выгоду от существования навигационных знаков. В 1566 году право устанавливать и регулировать навигационные знаки было дано Trinity House. На корпорацию возложили ответственность за сохранность знаков, принадлежащих частным лицам. Например, один купец, срубивший без разрешения группу деревьев, по которым ориентировались моряки, был обвинен в том, что «предпочел мелочную частную выгоду для себя большому и общему благу для публики»<sup>9</sup>. Он мог быть оштрафован на 100 фунтов стерлингов (доход делился поровну между Trinity House и Казначейством). Кажется, существовали сомнения относительно того, давал ли Акт 1566 года Trinity House право размещать навигационные знаки прямо в море. Это сомнение было устранено в 1594 году, когда Адмиралтейство отказалось от права на контроль и установку бакенов и буев, и эти права были дарованы Trinity House. Не ясно, как это все происходило на деле, потому что Адмиралтейство продолжало заниматься навигационными знаками и после 1594 года, но постепенно авторитет Trinity House в этой области стал признанным.

В начале XVII столетия Trinity House основала маяки в Кейстере и Лоустофте<sup>10</sup>. А следующий маяк был построен только в конце столетия. Но одновременно маяки устанавливали частные лица. Как говорит Харрис: «Характерной частью елизаветинского общества были деятели, занимавшиеся пробиванием проектов якобы для блага публики, но на деле имевшие целью частную выгоду. Маяки не остались вне их внимания»<sup>11</sup>. Далее он говорит: «Построив маяк в Лоустофте, собратья по корпорации с удовлетворением сложили руки и не делали ровно ничего... Когда в феврале 1614 года от них потребовали сделать что-либо полезное

---

<sup>8</sup> Harris G.G. Op. cit. P. 153.

---

<sup>9</sup> Ibid. P. 161.

---

<sup>10</sup> Ibid. P. 183–187.

---

<sup>11</sup> Harris G.G. Op. cit. P. 180–181.

и поставить маяк в Уинтертоне в ответ на петицию от трехсот судовладельцев, моряков и капитанов, они оставили это без внимания. Неспособность удовлетворить такого рода потребности не только пошатнула веру в корпорацию; подобное бездействие с учетом перспектив доходов фактически означало приглашение в эту область спекулянтов. Вскоре они и появились»<sup>12</sup>. В период 1610–1675 годов корпорация Trinity House не построила ни одного маяка. И, по крайней мере, десять были построены частными лицами<sup>13</sup>. Конечно же, желание частных лиц строить маяки ставило Trinity House в затруднительное положение. С одной стороны, корпорация претендовала на признание себя единственной организацией, имеющей полномочия на строительство маяков; с другой — ей не хотелось вкладывать собственные средства в строительство маяков. Поэтому она противодействовала попыткам частных лиц строить маяки, но, как мы видели, безуспешно. Харрис комментирует: «Создатели маяков были типичными представителями дельцов своего времени: соображения общественной пользы занимали их далеко не в первую очередь... В том, что заявил парламенту сэр Эдвард Коук в 1621 году, было немало правды: „Подобно лодочнику, дельцы смотрят в одну сторону, но гребут в другую: они делают вид, что хлопочут о выгоде общества, но добиваются только частной“»<sup>14</sup>. Трудность заключалась в том, что те, кем двигали чувства общественного служения, не строили маяки. Как позднее отметил Харрис: «Принимая во внимание, что главным мотивом строителей маяков была личная выгода, стоит признать, что дело они, по крайней мере, делали»<sup>15</sup>.

Чтобы избежать столкновений с Trinity House, частные лица добывали монарший патент на строительство маяка и сбор пошлины с кораблей, которые могли получать выгоду от его существования. Для этого представляли прошение от судовладельцев и моряков, в котором те заявляли о великой своей нужде в этом маяке и о готовности платить пошлину. Я полагаю, что подписи при этом собирали так же, как и всегда собирают подписи под прошениями, но нет сомнения, что зачастую они представляли выражение общего

---

<sup>12</sup> *Ibid.* P. 187.

<sup>13</sup> *Stevenson D.A.* The World's Lighthouses Before 1820. London: Oxford University Press, 1959. P. 259.

<sup>14</sup> *Harris G.G.* *Op. cit.* P. 214.

<sup>15</sup> *Ibid.* P. 264.

мнения. Можно предположить, что порой король использовал эти раздачи патентов как способ вознаградить кого-либо за услугу. Позднее право на содержание маяка и сбор пошлины стали предоставлять частным лицам на основе парламентского акта.

Пошлины в портах собирали агенты (они могли представлять сразу несколько маяков), которые бывали и частными лицами, но, как правило, являлись служащими таможни. Пошлины были различны для разных маяков, и корабли платили за каждый пройденный маяк пропорционально размеру судна. Обычно плату назначали с тонны за каждый рейс (скажем, по 1/4 или 1/2 пенни). Позднее были опубликованы книги с перечнями маяков для каждого рейса и с величиной пошлин.

В то же самое время корпорация Trinity House набрела на политику, которая охраняла ее права и сохраняла деньги (и даже увеличивала доход). Корпорация оформляла патент на содержание маяка, а затем отдавала его за плату во временное пользование частному лицу, которое и строило маяк на собственные деньги. Для частных лиц преимуществом при этом было сотрудничество Trinity House вместо противодействия.

Примером является строительство и перестройка самого знаменитого, пожалуй, из маяков Британии — Эддистоуна, расположенного на скалистом рифе в 14 милях от берега близ Плимута. Д. Алан Стивенсон рассказывает: «Строительство одного за другим четырех маяков на скалах Эддистоуна до 1759 года представляет собой самую драматическую главу в истории маяков: пытаюсь устоять перед напором волн, строители проявили высшую степень предприимчивости, изобретательности и мужества»<sup>16</sup>. В 1665 году британское Адмиралтейство получило прошение о маяке на скалах Эддистоуна. Trinity House дала ответ, что, хотя и крайне необходимый, этот проект «вряд ли осуществим»<sup>17</sup>. Как говорит Сэмюел Смайлс, этот летописец частного предпринимательства: «...это было задолго до того, как нашелся предприимчивый частник, способный отважиться на возведение маяка на камнях Эддистоуна, где во время прилива над водой остаются лишь верхушки скал, на которые нельзя опереть никакую узкую постройку»<sup>18</sup>. В 1692 году поступило предложение от Уолтера Уайтфилда, и Trinity House заключила

---

16 *Stevenson D.A. Op. cit. P. 113.*

17 *Ibid.*

18 *Smiles S. Lives of the Engineers. London: J. Murray, 1861. Vol. 2. P. 16.*

с ним соглашение, по которому он строил маяк, а Trinity House получала половину прибылей. Уайтфилд, однако, не начал строительство. Его права перешли к Генри Уинстенли, который договорился в 1696 году с Trinity House о новых условиях: он получает всю прибыль за первые пять лет, а потом Trinity House в течение 50 лет получает половину прибыли. Уинстенли выстроил башню, затем снес ее и выстроил другую, и маяк был готов в 1699 году. Однако в 1703 году сильнейший шторм снес маяк, и Уинстенли, смотритель маяка, погиб вместе с работниками. К этому времени общие расходы составили 8000 фунтов стерлингов (все издержки понес Уинстенли), а доходы равнялись 4000 фунтов стерлингов. Правительство выдало вдове Уинстенли 200 фунтов стерлингов единовременно и назначило ежегодную пенсию в 100 фунтов стерлингов. Если бы строительство маяков предоставили исключительно людям с пониманием общественных нужд, камни Эддистоуна еще долгое время оставались бы без маяка. Но перспектива частных прибылей еще раз приподняла свою уродливую голову. Двое мужчин, Ловетт и Рудйерд, решили построить другой маяк. Trinity House согласилась выхлопотать решение парламента, которое бы узаконивало перестройку маяка и установление пошлины, и сдала эти права в «аренду» новым строителям. Условия были лучшими, чем некогда у Уинстенли: аренда на 99 лет с ежегодной платой в 100 фунтов стерлингов, а все 100% прибыли достаются строителям. Маяк был завершен в 1709 году и оставался в действии до 1755 года, когда его разрушил пожар. Арендное соглашение покрывало еще следующие 50 лет, и права на маяк перешли в другие руки. Новые владельцы решили перестроить его и пригласили одного из величайших инженеров своего времени — Джона Смитона. Он решил строить маяк исключительно из камня, а не из дерева, как делали прежде. Маяк был закончен в 1759 году. Он прослужил до 1882 года, когда его заменили и перестроили по заказу Trinity House<sup>19</sup>.

Мы сможем оценить роль частных лиц и организаций в строительстве маяков в Британии, если рассмотрим положение, сложившееся к началу XIX века. Комитет по маякам зафиксировал в отчете за 1834 год, что в Англии и Уэльсе Trinity House принадлежали 42 стационарных маяка; три маяка Trinity House сдавала в аренду частным лицам; семь маяков сдавало в аренду частным

---

<sup>19</sup> Это описание строительства и перестроек маяка заимствовано у Стивенсона (*Stevenson D.A. Op. cit. P. 113–126*).

лицам государство; четыре маяка принадлежали частным владельцам, имевшим патенты от имени парламента; итак, из 56 маяков 14 управлялись частными лицами и организациями<sup>20</sup>. Между 1820 и 1834 годами Trinity House построила девять новых маяков, приобрела пять, которые прежде были в аренде у частных лиц (в Бернхэме заменила один выкупленный двумя новыми, которые не вошли в список девяти вновь построенных), и выкупила три маяка у Гринвичского госпиталя (который получил их по завещанию в 1719 году, а построены они были сэром Джоном Мелдрумом примерно в 1634-м). В 1820 году Trinity House непосредственно держала 24 маяка, а 22 были в руках частных лиц и организаций<sup>21</sup>. Но многие из маяков, принадлежавших Trinity House, не были построены этой корпорацией, но были выкуплены или достались ей по истечении срока аренды (примером чего является Эддистоунский маяк, срок аренды на который кончился в 1804 году). Из 24 маяков, которыми управляла Trinity House в 1820 году, 12 достались ей в результате истечения срока аренды, а один был передан Советом Честера в 1816 году, так что только 11 из 46 существовавших в 1820 году маяков были построены Trinity House, а 34 были построены частными лицами<sup>22</sup>.

Расцвет строительной активности Trinity House приходится на конец XVII века, и это только подчеркивает преобладание частных маяков в предыдущий период. Относительно положения в 1786 году Стивенсон говорит: «Трудно понять отношение Trinity House к английским береговым маякам в это время. Судя по ее действиям, а не по торжественным декларациям, корпорация никогда не стремилась к строительству маяков: до 1806 года при малейшей возможности она передавала права на строительство арендаторам. В 1786 году она управляла четырьмя маяками: в Кейстере и Лоустофте (ради местных маячных сборов) и в Винтертоне и Скилли (оба по-

---

<sup>20</sup> См. отчет Избранного комитета по маякам: Parliament Papers Session. 1834. Vol. 12 at vi Reports from Committees. Vol. 8; здесь и далее: 1834 Report.

<sup>21</sup> Ibid., at vii.

<sup>22</sup> Из 24 маяков, которыми управляла Trinity House в 1820 году, следующие были построены и первоначально управлялись частными лицами и организациями и достались Trinity House в результате истечения срока аренды: Фоулнес (1), Портланд (2), Каскетс (3), Эддистоун (1), Лизард (2). Этот вывод основан на информации, сообщаемой Стивенсоном указанной книге. Я предполагаю, что если патент на маяк был получен Trinity House, а затем сдан в аренду частнику, то строительство осуществлялось и оплачивалось этим частником (см.: *Stevenson D.A. Op. cit.* P. 253, 261).

строены в пику частным лицам, которые намеревались извлекать доход по патенту, дарованному им Короной)»<sup>23</sup>.

Однако к 1834 году, как мы видели, существовало всего 56 маяков, из них Trinity House управляла 42. В парламенте существовало сильное давление в пользу того, чтобы Trinity House выкупила и остальные из частных рук. Предложение было внесено Избранным комитетом палаты общин в 1822 году, и Trinity House начала вскоре после этого выкуп маяков. В 1836 году парламентский акт передал все маяки Англии Trinity House, которой были даны полномочия выкупить все оставшиеся частными маяки<sup>24</sup>. Дело было завершено к 1842 году, после чего в Англии не осталось частных маяков, если не считать «местных».

Выкуп корпорацией Trinity House между 1823 и 1832 годами последних оставшихся в аренде маяков в Флетхолме, Фернсе, Бернхэме, Северном и Южном Форленде обошелся примерно в 74 000 фунтов стерлингов<sup>25</sup>. Остальные частные маяки были выкуплены согласно Закону 1836 года примерно за 1 200 000 фунтов стерлингов, и самые большие суммы были уплачены за маяк Смоллс, срок аренды которого истекал через 41 год, а также за три маяка — Тинемаус, Спурн и Скеррис, права на которые были дарованы некогда актом парламента. За эти четыре маяка было заплачено: 170 000 фунтов стерлингов (Смоллс), 125 000 фунтов стерлингов (Тинемаус), 330 000 фунтов стерлингов (Спурн), 445 000 фунтов стерлингов (Скеррис)<sup>26</sup>. Это большие деньги. Заплаченные за Скерри 445 000 фунтов стерлингов эквивалентны сегодня (по весьма авторитетным оценкам) 710 миллионам долларов, но тогда они обеспечивали, скорее всего, существенно больший доход (в силу более низкого уровня тогдашних налогов). Вот пример людей, которые, по словам Самуэльсона, не только были «столь эксцентричными, чтобы попытаться разбогатеть на эксплуатации маяков», но и преуспели в этом.

Причины сильного давления в пользу объединения всех маяков в руках Trinity House можно понять из отчета Избранного комитета палаты общин за 1834 год:

---

<sup>23</sup> Ibid. P. 65.

<sup>24</sup> An Act for Vesting Lighthouses Lights and Sea Marks on the Coasts of England in the Corporation of Trinity House of Deptford Strond, 6 & 7 Will. 4, ch. 79 (1836).

<sup>25</sup> 1834 Report, at vii.

<sup>26</sup> Отчет Избранного комитета по маякам: Parliament Papers Session. 1845. Vol. 9 at vi (далее — 1845 Report).

Ваш комитет не без удивления узнал, что маяки в разных частях Соединенного Королевства управляются весьма разным образом; различны уставы, на основании которых действуют советы директоров, различны уровни маячных пошлин, различны и принципы начисления пошлин. Мы обнаружили, что эти заведения, имеющие столь большую важность для мореплавания и торговли Королевства, вместо того чтобы находиться под непосредственным управлением правительства, вместо того чтобы быть единообразно организованной системой под управлением ответственных государственных служащих, которые бы должным и наиболее экономным образом заботились о безопасности судоходства, были предоставлены сами себе, что они возникали в ответ на местные нужды, нередко после ужасающих катастроф на море; пожалуй, можно поставить в упрек этой великой стране, что как в прежние времена, так и ныне немалая часть маяков превратилась в средство взимания тяжелой мзды с торговли этой страны — ради прибылей частных людей, которые получали эту привилегию от правительств и монархов своего времени.

Ваш комитет не может счесть законной попытку правительства обложить без нужды налогом любую отрасль торговли этой страны, когда бы такая попытка не была предпринята; тем более незаконно обложение налогом судоходства, пребывающего под давлением столь многих трудностей, вынужденного в неравных условиях конкурировать с флотом других стран. Ваш комитет привержен мнению, что судоходство следует — по весьма веским причинам — освободить от каких-либо местных и создающих неравенство налогов, если только эти налоги не являются абсолютно необходимыми для оказания тех услуг, ради которых они и установлены.

Ваш комитет в силу этого настойчиво рекомендует, чтобы маячные пошлины в каждом случае были установлены на наименьшем уровне, необходимом для поддержания существующих маяков и бакенов или для основания и содержания новых устройств такого рода, которые могут потребоваться для блага торговли и судоходства страны.

Ваш комитет должен, далее, выразить свое сожаление о том, что столь малое внимание — вопреки только что выраженным принципам — уделялось соответствующими властями продолжающемуся вымогательству очень больших сумм, которые ежегодно под видом маячных пошлин истребовались якобы для оплаты расходов на маяки, а на деле — ради выгоды нескольких привилегированных людей и для других целей, не предполагавшихся в период создания маяков. Особое возражение вызывает то, что эти злоупотребления увековечиваются продолжающейся сдачей нескольких маяков в аренду уже после того, как 12 лет назад Избранный комитет парламента обратил особое внимание на этот вопрос...<sup>27</sup>

Хотя в этом отчете упор был сделан на хаотичность существовавших тогда условий и форм деятельности и были сформулированы предположения (то здесь, то там), что некоторые частные маяки управляются неэффективно, нет оснований сомневаться, что основной причиной, по которой предложение о сосредоточении всех маяков в руках Trinity House получило столь сильную поддержку, была идея, что это приведет к снижению маячных пошлин. Было, разумеется, предложено оплачивать маяки за счет средств казны<sup>28</sup>, что привело бы к устранению маячных пошлин, но этого так и не сделали, а потому мы и не будем здесь этого обсуждать.

Неясно, почему считалось, что соединение всех маяков под крышей Trinity House приведет к понижению маячных пошлин. Некоторое основание для такой идеи дает теория комплиментарной монополии, но Курно опубликовал свой анализ не ранее 1838 года, и он не мог повлиять на взгляды тех, кто занимался проблемами британских маяков, даже если бы они осознали значимость анализа Курно быстрее, чем профессиональные экономисты<sup>29</sup>. В любом случае

---

<sup>27</sup> 1834 Report, at iii–iv.

<sup>28</sup> Например, Избранный комитет по маякам в 1845 году рекомендовал, чтобы «все расходы на строительство и содержание маяков... оплачивались впредь из государственных средств...» (см.: 1845 Report, at xii).

<sup>29</sup> См.: *Cournot A. Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth* / Trans. N.T. Bacon. N.Y.: Macmillan & Co., 1897. P. 99–104. См. также рассмотрение анализа Курно у Альфреда Маршалла (*Marshall A. Principles of Economics* / 9th [variorum] ed. London: Macmillan for the Royal Economic Society, 1961. Vol. 1. P. 493–495).



были веские основания полагать, что консолидация управления маяками даст крайне небольшую экономию расходов, если вообще хоть какую-либо. Поскольку прежним владельцам маяков следовало уплатить компенсацию, потребность в сборах оставалась той же, что и прежде. А как отмечала сама Trinity House, поскольку «маячные сборы были заложены как обеспечение займов... их нельзя отменить до выплаты долгов»<sup>30</sup>. И действительно, размер пошлин не был сокращен вплоть до 1848 года, когда займы были выплачены<sup>31</sup>.

У Trinity House был и другой способ несколько сократить маячные пошлины — отказаться от получения чистой прибыли от функционирования собственных маяков. Эти деньги, разумеется, предназначались для целей благотворительности, в основном для поддержки отставных моряков, их вдов и сирот. Такое использование средств, собираемых за счет маячных пошлин, вызвало возражения парламентского комитета в 1822 и 1834 годах. Комитет в 1834 году, отметив, что 142 человека содержатся в богадельнях, а 8431 человек, в том числе мужчины, женщины и дети, получает вспомоществование в размере от 36 шиллингов до 30 фунтов в год, предложил сохранить пенсии за теми, кто их уже получает, но не назначать новых пенсий. Но этого сделано не было<sup>32</sup>.

В 1853 году правительство предложило доходы от маячных пошлин впредь не использовать для целей благотворительности. В протесте, направленном Ее Величеству, Trinity House заявила, что этот доход является ее собственностью так же, как он принадлежал частным собственникам маяков (им выплачивалась компенсация):

Управление маяками возлагалось на Trinity House время от времени особыми дарственными актами правительства или парламента. Но факт принятия этих даров ни в чем не изменяет статуса корпорации как частной гильдии, кроме одного — акт дарения сохраняет силу до тех пор, пока работают маяки. Правовое положение корпорации относительно Короны и общества никоим образом не отличается от индивидуальных получателей права на сбор маячных пошлин или других привилегированных сборов, таких как: рыночные, портовые, ярмарочные и иные. Утверждение,

---

30 1845 Report, at vii.

---

31 *Golding T. Trinity House from Within*. London: Smith & Ibbes, 1929. P. 63.

---

32 1834 Report, at xiii.

что закон всегда обязывал корпорацию сокращать пошлину до уровня издержек на поддержание, включая или исключая проценты на цену строительства, и что она не имела права включать в пошлину величину иных издержек, не имеет оснований ни в разуме, ни в законе... дар остается в силе, если величина дарованных пошлин в период дарения не выходит за пределы разумного, и остается такой же и впредь, даже если в результате последующего увеличения судоходства пошлины начнут приносить прибыль. В таких случаях Корона действует от имени общества; и если условия заключенного ею договора разумны в период заключения, она не может отказаться от этих условий. Права корпорации на построенные ею маяки столь же основательны, как и права [частных строителей]... и цели благотворительности, на которые расходуется часть поступлений, делают притязания корпорации, по крайней мере, столь же почтенными, как и цели частных владельцев... Маяки и маячные пошлины принадлежат [Trinity House] ради целей корпорации и составляют ее собственность — в самом прямом смысле слова, — используемую ради этих целей... Представляется, что предложение правительства Ее Величества сводится к тому, чтобы использование всей этой громадной собственности было передано судовладельцам и чтобы они не платили никаких сборов, кроме необходимого для поддержания маяков. Это предложение, поскольку оно затрагивает благотворительную деятельность корпорации, представляет собой отчуждение собственности, предназначенной для блага ушедших в отставку лоцманов и моряков торгового флота, а также их семей, и передачу этой собственности судовладельцам<sup>33</sup>.

Протест был направлен в Управление торговли, где аргументы Trinity House нашли неосновательными:

Лорды комитета не оспаривают в принципе права корпорации Trinity House на собственность, которая объявлена

<sup>33</sup> Trinity House Charities: Representation from the Corporation of the Trinity House to Her Majesty in Council, on proposal of Government to prevent the Application of Light and Other Dues to Charitable Purposes // Parliament Papers Session. 1852–1853. Vol. 98. P. 602–603.

как закреплённая законом; но существует... различие между положением корпорации и индивидуума в том, что доверенная им в управление собственность, по крайней мере поскольку речь идет о маяках, была доверена и принадлежит корпорации ради общественного блага, а значит, и должна управляться с учетом целей общественной политики. Их светлости не могут согласиться с тем, что снижение налогов, установленных для выгоды общества, может быть названо нарушением права собственности, если налоговые поступления не направляются на важные цели; и где подразумеваемые налоги установлены для определенной группы подданных Вашего Величества, при том что эта группа не получает в обмен никаких соответствующих преимуществ (а любая избыточная величина маячных пошлин, превышающая то, что необходимо для поддержания маяков, и есть такого рода налог), сокращение такого налога не только не является в какой бы то ни было мере нарушением права собственности, но есть дело в высшей степени справедливое и целесообразное. Их светлости не могут счесть сколь-нибудь законными притязания на щедрые дары, раздаваемые по произволу корпорации бедным морякам и их семьям из избыточных маячных сборов; ведь притязания являются законными, только когда индивидуумы, имеющие право на привилегию, определены законным образом и известны закону; поэтому, хотя их светлости намерены добросовестно воздерживаться от нанесения ущерба тем, кто уже получает пенсии или другие благотворительные выплаты, они не видят никакой несправедливости в том, чтобы, исходя из соображений общественной политики, никому не предоставлять таких прав, на которые он в настоящее время не имеет законных притязаний или правомочий... Их светлости полагают, что маяки следует содержать за счет маячных пошлин; и то, что предусмотрительностью прошлых поколений было построено для предохранения судов от мелей и скал за счет пошлин с мореплавателей, является естественным и праведным наследием тех, кто в настоящее время водит суда вдоль берегов Соединенного Королевства, и они должны пользоваться этим за наименьшую возможную плату, которая только может

быть установлена в настоящее время, и никакие другие соображения и расчеты здесь приниматься во внимание не должны<sup>34</sup>.

Использование маячных сборов на благотворительные цели прекратилось в 1853 году. В результате оказалось возможным некоторое сокращение маячных пошлин, цены приблизились к величине предельных издержек, а многочисленные моряки и их семьи, неизвестные ни нам, ни закону, оказались в менее благоприятном материальном положении. Но следует заметить, что для достижения всех этих результатов не было вовсе никакой нужды в соединении всех маяков в руках Trinity House.

Эти изменения были частью реорганизации, благодаря которой в 1853 году был создан фонд торгового судоходства, который и стал получателем маячных пошлин (и некоторых других сборов) и из которого оплачивались расходы на содержание маяков и некоторые другие расходы по обеспечению судоходства<sup>35</sup>. В 1898 году система опять была изменена. Фонд торгового судоходства был закрыт, а вместо него учрежден Общий маячный фонд. В этот Фонд поступали сборы от маячных пошлин (и только от них), и из него оплачивались только расходы на содержание маяков. В то же время была упрощена система взимания пошлин, так что теперь сбор за каждое плавание перестал зависеть, как прежде, от того, сколько маяков минет судно в своем рейсе и свет скольких маяков, предположительно, будет ему полезен<sup>36</sup>. В 1898 году была в основных чертах определена существующая и поныне система финансирования и управления маяками, которая уже описана в разделе II. Конечно, за это время кое-какие детали изменились, но общий характер системы остается неизменным с 1898 года.

---

<sup>34</sup> Ibid. P. 605–606.

<sup>35</sup> The Merchant Shipping Law Amendment Act of 1853, 16 & 17 Vict., ch. 131, § 3–30.

<sup>36</sup> Merchant Shipping (Mercantile Marine Fund) Act of 1898, 61 & 62 Vict., ch. 44. О том, почему были изменены способы вычисления размера маячных пошлин, см.: Committee of Inquiry into the Mercantile Marine Fund, Report Cd. № 8167 (1896) // Parliament Papers Session. 1896. Vol. 41. P. 113. Рекомендации этого комитета были приняты правительством и стали частью закона 1898 года. Прежняя система наложения пошлин стала непригодной потому, что список маяков, полезных для судна в определенном рейсе, был ориентирован на парусные суда, а не на пароходы, к тому же с иноземных рейсов пошлина бралась из расчета не первого, а последнего порта в Соединенном Королевстве, хотя при этом были использованы многие приемы из репертуара прежних сложных методов установления пошлин.

#### IV. Заключение

Краткий обзор британской системы маяков и ее эволюции, данный в разделах II и III, показывает, сколь мало можно почерпнуть из заметок Милля, Сиджвика и Пигу. Я, похоже, имел в виду, что если не устроить финансирование и административное управление маяками так, как это сделано в Британии, то невозможна частная собственность на маяки (и среди современных читателей очень немногие поймут его высказывания именно так). Сиджвик и Пигу доказывают, что если с некоторых судов, получающих выгоду от существования маяков, не удастся собрать маячную пошлину, тогда можно обратиться к мерам правительственного регулирования. Правда, суда, беспошлинно пользующиеся светом британских маяков, являются главным образом собственностью иноземных судовладельцев и не заходят в британские порты. И в этом случае неясно, что, собственно, могли бы или должны бы сделать правительства. Должны ли, например, правительства России, Норвегии, Германии или Франции принудить своих граждан к уплате пошлин, даже если корабли не заходят в порты Британии, или эти правительства должны перечислять в Общий маячный фонд Британии казенные суммы? А может быть, предполагается, что правительство Британии должно из общих налоговых поступлений доплачивать в маячный фонд средства, которых тот недобирает из-за того, что иноземные правительства не в силах принудить своих граждан исправно платить маячные пошлины в Британии?

Что, скорее всего, случится, если маячные сборы заменить суммами из общих налоговых поступлений (к чему, похоже, призывает Самуэльсон)? Во-первых, правительство Британии, и в первую очередь Казначейство, почувствует, что оно должно надзирать за деятельностью службы маяков, чтобы держать расходы под контролем. Вмешательство Казначейства несколько уменьшит эффективность управления маяками. Но будет и другой результат. Поскольку сейчас средства собирают с потребителей услуг, был создан Консультативный комитет по маякам, в котором представлены судовладельцы, страховые компании и грузоотправители, и этот комитет участвует в обсуждении бюджета, качества работы и, наконец, планов нового строительства. За счет этого Маячная служба отзывчива на нужды своих потребителей; а поскольку за дополнительные услуги платят в конечном итоге судовладельцы, можно полагать, что они поддержат только те новые работы, которые обещают дополнительных благ больше, чем издержки на их осуществление. Можно предположить,

что при переходе к финансированию из общих налоговых поступлений это административное устройство будет разрушено и служба станет менее эффективной. В 1896 году председателем комитета, изучавшего деятельность фонда торгового судоходства, был Леонард Кортни, член парламента от Кортни, экономист, который во время обсуждения вопроса в палате общин использовал ту же логику. Отвечая на предложение финансировать работу маяков из общих налоговых поступлений, Кортни заявил: «...есть существенный аргумент в пользу сохранения службы как она есть, и он заключается в представлении судовладельцев — очень полезном представлении, — что на них лежит бремя расходов, и они крайне ревностно следят за издержками, и они потребуют не сегодня завтра долю в управлении; иными словами, они считают, что именно им в первую очередь платить, а значит, им следует следить за издержками и надзирать за управлением. Это великое преимущество, и я полагаю, что именно оно поддерживает экономность и эффективность маячной службы, и я думаю, что изменение системы, которая обеспечивает нам недорогое и эффективное управление маяками, — весьма неразумный поступок. Судовладельцы ревностно следят за деятельностью всей системы маяков и справедливо, с моей точки зрения, претендуют на право голоса в вопросах, которые их непосредственно затрагивают. Если предоставить определение расходов на береговые маяки ежегодной бюджетной процедуре [палаты общин], исчезнет ныне существующий тормоз, который сдерживает безграничные требования, столь легко возникающие под действием бурных эмоций, возбуждаемых каждой крупной морской катастрофой»<sup>37</sup>.

Несомненно, что переход к субсидированию маяков из общих налогов приведет к менее подходящей системе управления. А каких же выгод ожидает Самуэльсон от этого изменения в способе финансирования маяков? Некоторые суда, которые сейчас не ходят в Британию из-за маячных пошлин, начнут в будущем приходить в нее. Как обычно и бывает, правила установления пошлины и освобождения от нее таковы, что для большинства судов количество рейсов никак не зависит от факта уплаты пошлины. По каботажным рейсам платят пошлину только за первые десять плаваний в году, а по международным рейсам — только за первые шесть. Общее мнение

<sup>37</sup> 40 Parl. Deb. (4th ser.) 186–187 (1898). Ясно, что согласно Кортни способ финансирования уже в то время подталкивал судовладельцев к той же степени контроля над расходами, которая в наше время обеспечивается благодаря Консультативному комитету по маякам.

тех, кто имеет отношение к морской торговле, таково, что подавляющее большинство судов не платит пошлину за последние рейсы года. Паром, курсирующий через пролив, выбирает свою квоту платных рейсов за первые несколько дней года. Суда, плавающие в Европу или в Северную Америку, обычно не платят маячную пошлину за последние рейсы года. Однако суда, связывающие Британию с Австралией, обычно не успевают наплавать столько рейсов, чтобы получить освобождение от маячной пошлины. Можно представить себе суда, которые разорились из-за необходимости платить маячные пошлины, но их число не может быть значительным, если вообще есть на свете такие суда<sup>38</sup>. Мне трудно не прийти к выводу, что отказ от маячных пошлин принесет нам весьма незначительные преимущества, но при этом неизбежен ущерб от изменений в структуре управления.

Остается вопрос, как же могло случиться, что эти выдающиеся умы в своих экономических работах делали относительно маяков совершенно безосновательные утверждения, которые были фактически просто неверны, а с политической точки зрения даже ложны? Объяснение в том, что эти высказывания экономистов о маяках не были результатом того, что они сами внимательно изучили службы маяков или прочитали подробный анализ, сделанный другим экономистом. Несмотря на частые ссылки в литературе на пример маяка, ни один экономист, сколько я знаю, никогда не проделывал исчерпывающего анализа системы финансирования и управления маяками. Маяки просто берут как пример для иллюстрации. Цель такого рода примеров в том, чтобы дать «подтверж-

---

<sup>38</sup> Я не смог достать сколь-нибудь точных данных, но все свидетельствует о том, что маячные пошлины составляют только малую часть издержек по судам, ведущим торговлю с Соединенным Королевством. Существующая статистика поддерживает этот вывод. В 1971–1972 годах платежи в Общий маячный фонд составили 8 900 000 фунтов стерлингов (General Lighthouse Fund 1971–1972, H.C. Paper № 301 [in cont. of H.C. Paper № 211], at 2 [July 3, 1973]). В 1971 году доходы судов, принадлежавших британским владельцам и таких, которые обслуживали их заказы, от перевозок экспортных и импортных грузов, туристов и граждан Великобритании составили примерно 700 миллионов фунтов стерлингов. Около 50 миллионов фунтов стерлингов было получено от прибрежной торговли. Выплаты иностранным судовладельцам за перевозки британских импорта и экспорта составили в 1971 году примерно 600 миллионов фунтов стерлингов. Из этого следует, что годовые издержки по судам, торгующим с Великобританией, составили примерно 1400 миллионов. Эти оценки основаны на цифрах, любезно предоставленных мне Министерством торговли. Отдельные данные, на основании которых получены эти суммарные оценки, очень приблизительны, но позволяют правильно оценить порядок величин, и никакие ошибки не могут поколебать вывод, что платежи в Общий маячный фонд составляют очень малую часть издержек на морскую торговлю с Великобританией.

дающую деталь, сообщить художественную убедительность тому, что само по себе является сухим и неубедительным»<sup>39</sup>.

Такой подход представляется мне неверным. Я думаю, что нам следует стремиться к обобщениям, которые бы помогли найти наилучшие способы организации и финансирования. Но такие обобщения будут малополезными, если они не смогут опереться на знание того, как на деле протекает такого рода деятельность в разных институциональных рамках. Такие исследования помогут нам обнаружить, какие факторы важны для общего результата, а какие — нет, и уже исходя из этого смогут возникнуть обобщения, опирающиеся на твердую основу. Эти исследования могут служить и другой цели — показать нам богатство и разнообразие социальных альтернатив, между которыми мы можем выбирать.

Этот обзор британской системы маяков всего лишь открывает некоторые из таких возможностей. История ранних периодов показывает, что, вопреки убеждению многих экономистов, услуги маяков могут обеспечиваться частными предпринимателями. В те дни купцы и судовладельцы могли просить у Короны для отдельного человека разрешение на строительство маяка и взимание (обусловленной) пошлины с судов, которые получают выгоду от его существования. Частные владельцы строили, управляли, поддерживали и владели маяками, они могли их продавать или завещать по наследству. Роль правительства была ограничена созданием прав собственности на маяки и поддержанием этих прав. Пошлины собирали в портах агенты владельцев маяков. Проблема принуждения к уплате пошлин стояла для них точно так же, как и для любого поставщика товаров и услуг судовладельцу. Права собственности были необычны только тем, что в них в качестве условия оговаривалась цена — величина пошлины<sup>40</sup>.

---

39 «Микадо» У. Гилберта.

40 Такое устройство обходило проблему, поднятую Эрроу при обсуждении примера маяка. Эрроу говорит: «По-моему, стандартный пример маяка лучше всего анализировать как проблему малого числа участников, а не как проблему трудности исключения из доступа, хотя наличествуют оба элемента. Для упрощения я абстрагируюсь от неопределенности, так что смотритель маяка всегда знает о каждом судне, нуждающемся в его помощи, а также абстрагируюсь от проблемы неделимости (поскольку маяк либо горит, либо нет). Предположим далее, что только один корабль в каждый данный момент будет находиться в радиусе действия маяка. Тогда исключение очень даже возможно; маяку достаточно всего лишь выключаться, когда вблизи оказывается корабль-неплательщик. Но здесь окажутся только один покупатель и один продавец, и нет никаких конкурентных сил, которые могли бы подтолкнуть их



Позднее забота о маяках в Англии и Уэльсе была доверена Trinity House, частной организации, которая взяла на себя общественные функции, но финансирование по-прежнему осуществлялось за счет пошлин, налагаемых на суда. Система, явно предпочитаемая Самуэльсоном, при которой правительство финансировало бы маяки из общих налогов, никогда не существовала в Британии. Такая финансируемая государством система вовсе не обязательно исключает участие частных предприятий в строительстве маяков или в управлении ими, но она, видимо, будет устранять частную собственность на маяки, кроме как в самой ослабленной форме, и определенно она будет весьма непохожа на систему, исчезнувшую в Британии в 1830-х годах. Естественно, что государственное финансирование повлечет за собой как государственное управление, так и государственную собственность на маяки. Как на деле ведут себя такие правительственные системы, я не знаю. Даваемое Бирсом определение американского маяка — «Башня на морском берегу, в которой правительство держит лампу и политического союзника»<sup>41</sup> — скорее всего не исчерпывает сути дела.

Можно закончить выводом, что экономистам не следует ссылаться на маяк как на пример услуги, которую может предоставлять только правительство. Но эта статья не имеет целью разрешение вопроса о том, как следует финансировать маяки и как управлять ими. Для этого нужны более детальные исследования. В настоящее время экономистам, желающим дать пример услуги, которую наилучшим образом может предоставлять только правительство, следует подыскать иной пример, понадежнее.

к конкурентному равновесию. Если к тому же издержки проведения переговоров велики, тогда самым эффективным решением может оказаться предоставление бесплатной услуги» (см.: *Arrow K.J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation // U.S. Cong. Jt. Econ. Comm., Subcomm. on Economy in Government, 91st Cong., 1st Sess., The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: the PPB System, Vol. 1, at 47, 58. J. Comm. Print, 1969*). Нарисованная Эрроу сюрреалистическая картинка, на которой смотритель маяка гасит его, как только тот становится нужным кому-либо, чтобы в это время вести с капитаном переговоры об уплате (предполагая, что в это время судно еще пока не наскочило на скалы), не имеет никакого отношения к ситуации, в которой пребывают те, кто отвечает за эксплуатацию маяков. В Британии не нужны были никакие соглашения, чтобы определить величину пошлины, и ни один смотритель маяка никогда с этой целью не гасил свой маяк. Заключение Эрроу, что «самым эффективным решением может оказаться предоставление бесплатной услуги», вполне бесспорно, но также и совершенно бесполезно, поскольку все может оказаться и не так.

41

*Bierce A. The Devil's Dictionary. N.Y.: A. & C. Boni, 1925. P. 193.*

## Рональд Коуз, или Сотворение рынков

1

Когда стало известно о присуждении Нобелевской премии по экономике за 1991 год Рональду Коузу — «за пионерные работы по проблемам трансакционных издержек и прав собственности», то, пожалуй, самой распространенной реакцией было недоумение. Имя восьмидесятилетнего профессора из Чикаго мало что говорило широкой публике. Немногим лучше обстояло дело и в профессиональном научном сообществе. Новой порослью экономистов люди типа Коуза воспринимались как реликты давно прошедших времен.

Нужно признать: к анализу экономических проблем Коуз подходит скорее как социальный мыслитель, чем как технический эксперт. Эта старомодность плохо вяжется с господствующими ныне стандартами научности, и потому в столь высоком признании его заслуг действительно может видаться некая странность. У него нет формализованных моделей, длинных рядов математических выкладок, оценок параметров регрессионных уравнений — этих непреходящих примет «нормальной» экономической науки сегодняшнего дня<sup>1</sup>. Не поражает он и размахом творческой деятельности: его научный авторитет покоится всего на двух статьях, одна из которых — «Природа фирмы» — была опубликована в 1937 году, а другая — «Проблема социальных издержек» — в 1960-м. К этому стоит добавить, что общение Коуза с собратьями-экономистами протекало нелегко, его идеи десятилетиями пребывали в небрежении, а если и получали признание, то истолковывались далеко не адекватно замыслам автора.

Но хотя работы Коуза не содержали каких-либо важных эмпирических находок или принципиальных технических новаций, они произвели переворот в видении экономической реальности, изменили саму научную картину мира. Историки науки говорят в та-

---

<sup>1</sup> «В дни моей молодости, — иронически замечает по этому поводу Коуз, — говаривали, что, если глупость слишком велика, чтобы быть высказанной вслух, ее можно спеть. В современной же экономической теории ее можно облечь в математическую форму» (с. 176 настоящей книги).

ких случаях о «парадигмальном сдвиге». Идеи Рональда Коуза как раз и послужили источником парадигмального сдвига в современном экономическом анализе, породив целое семейство новых, бурно развивающихся направлений теоретической мысли. По глубине проникновения в сущность и своеобразие различных экономических систем его ставят нередко рядом с Адамом Смитом<sup>2</sup>.

Как ни странно, но с течением времени значение его классических работ все более возрастает. В 1966–1970 годах на «Природу фирмы» насчитывалось всего 17 ссылок в научных журналах, в 1971–1975-м — 51, в 1976–1980-м — уже 105. Для «Проблемы социальных издержек» цифры еще выше: соответственно 70, 186 и 331. По индексу цитируемости она является чемпионом среди экономических статей, опубликованных в послевоенный период. Еще поразительнее статистика ссылок на знаменитую теорему Коуза, изложенную в «Проблеме социальных издержек», в американской судебной практике: к началу 1990-х было зарегистрировано 8 ссылок на нее в решениях судов штатов, 17 — в решениях апелляционных судов и одна в решениях Верховного суда США. Для работы по экономической теории это, безусловно, совершенно феноменальное достижение.

По признанию самого Коуза, разрабатываемые им идеи относятся к разряду самоочевидных истин, которыми, однако, современная экономическая наука склонна пренебрегать. В сущности, лейтмотив всех его работ составляет мысль о том, что любая форма социальной организации — рынок, фирма, государство — требует немалых издержек для своего создания и поддержания затем «на ходу». А отсюда следует, что по уровню и структуре этих издержек социальные институты могут сильно отличаться друг от друга; что наиболее эффективными оказываются те из них, которые обходятся обществу дешевле; что искусство экономической политики есть не что иное, как отбор наименее дорогостоящих способов координации экономической деятельности; что практические рекомендации, на которые не скупится академическая экономическая наука, по большей части беспредметны, поскольку основаны на сравнении пусть несовершенных, но фактически действующих институтов реального мира с идеальными конструкциями, существующими лишь в призрачном мире чистой теории.

---

<sup>2</sup> Коузу принадлежат несколько замечательных работ по истории экономической мысли, одна из которых посвящена концепции человека у Адама Смита: *Coase R. Adam Smith's View of Man // Journal of Law and Economics. Vol. 19 (1976). № 3.*

Рональд Гарри Коуз родился в 1910 году в Великобритании, закончил Лондонскую школу экономики (его учителем был Арнольд Плант — известный английский экономист, прививший своему ученику глубокий интерес к проблемам собственности), затем преподавал в различных британских университетах. В 1951 году, получив докторскую степень, он принимает приглашение Университета Буффало и переезжает в США. С 1958 года работает в Вирджинском университете, в 1964-м становится профессором Чикагского университета и одновременно — главным редактором *Journal of Law and Economics*; в 1982 году выходит в отставку.

Первая фундаментальная работа Р. Коуза — «Природа фирмы» — была задумана еще на студенческой скамье и опубликована несколько лет спустя. В ней он задавался невинным на первый взгляд вопросом: почему существуют фирмы? Почему какая-то часть экономической деятельности протекает внутри фирм, представляющих собой вертикальные иерархические структуры и устроенных по принципу прямых приказов-команд, а другая осуществляется на рынке, где на основе добровольных двусторонних контрактов складываются горизонтальные отношения и где все решают цены? Отчего экономика не может существовать в виде «сплошного» рынка, откуда посреди рыночной стихии возникают «островки сознательного контроля», иначе говоря — фирмы?

Все дело в том, отвечал Коуз, что деятельность рынка может требовать высоких издержек, возникающих в связи с «использованием ценового механизма». Они состоят из затрат по поиску информации о ценах и качестве необходимых товаров, а также расходов, связанных с заключением контрактов, контролем за их выполнением и их юридической защитой: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку, о ее условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее»<sup>3</sup>.

В первых работах терминология Коуза еще не устоялась, и он говорит то об «издержках использования ценового механизма», то об «издержках по осуществлению сделок путем обмена на открытом рынке», то об «издержках совершения рыночных сделок».

3

---

С. 109 настоящей книги.

Позднее общеупотребительным стал термин «транзакционные издержки» (от английского *transaction* — сделка). Введение в научный оборот этого обобщающего понятия — одна из важнейших заслуг Р. Коуза. Сам факт «небесплатности» работы рыночного механизма помогает совершенно по-новому осветить природу экономической реальности: «...без понятия транзакционных издержек, которое, в общем-то, не привилось в современной экономической теории, невозможно понять работу экономической системы, провести анализ многих проблем и получить основания для политических рекомендаций»<sup>4</sup>.

Транзакционные издержки могут быть скрыты от стороннего наблюдателя, однако непосредственные участники экономического процесса все равно вынуждены считаться с ними. Действительно, эти издержки могут оказаться достаточно велики, чтобы заблокировать саму возможность рыночного обмена. Зарегистрировать их в таком случае не удастся (поскольку никаких сделок не совершается), но от этого их воздействие не становится менее реальным: ведь именно их потенциальный уровень заставляет экономических агентов отказываться от включения в процесс обмена.

Но в то же самое время существование транзакционных издержек подталкивает к поиску и изобретению всевозможных средств по их сокращению. Один из наиболее эффективных способов минимизации транзакционных издержек — организация фирмы. Если бы экономика представляла собой «сплошной» однородный рынок и состояла исключительно из индивидуальных независимых агентов, она несла бы непосильное бремя в связи с мириадами микросделок, потому что любое малейшее продвижение продукта по технологической цепочке сопровождалось бы переговорами о цене, измерением произведенных в продукте изменений, мерами по юридической защите сторон и т.д. Транзакционные издержки были бы столь колоссальны, что обмен пребывал бы в зачаточном состоянии.

Фирмы, как показал Коуз, возникают как ответ на дороговизну рыночной координации. Их сущность он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой административного контроля. Многие виды сделок дешевле производить внутри фирм, не прибегая к посредничеству рынка. Перераспределение ресурсов происходит здесь не в ответ на изменения в относительных

4

---

С. 12 настоящей книги.

ценах, а в результате директивных указаний сверху. В той мере, в какой механизм командного управления позволяет экономить транзакционные издержки, фирма вытесняет рынок. Она освобождает от необходимости непрерывного перезаключения контрактов, обеспечивая устойчивость и долговременность экономических связей между участниками производственного процесса.

Но тогда встает вопрос прямо обратного свойства: почему экономика не может вся сверху донизу — наподобие единой гигантской фирмы — строиться исключительно на командном механизме, как уповали на то сторонники централизованного планирования? Коуз объяснял и это: координация экономической деятельности с помощью приказов из единого центра также сопряжена с немалыми издержками, и эти издержки бюрократического контроля лавинообразно нарастают по мере увеличения размеров организации. О соотношении издержек рыночной координации и издержек административного контроля нет прямых данных. Ясно только, что масштаб деятельности, осуществляемой внутри даже крупнейших корпораций, ничтожно мал по сравнению с общим объемом обменных сделок, совершаемых на рынке.

С точки зрения Коуза, механическое противопоставление конкуренции и плана, рынка и иерархии по принципу «или–или» несостоятельно. Не в том, конечно, смысле, что хорошо бы к рынку добавить немного государственного планирования. Речь идет об оптимальных размерах фирмы. А они, как установил Коуз, определяются границей, где издержки рыночной координации сравниваются с издержками административного контроля. До этой границы выгодна иерархия, после — рынок. Разумеется, для каждой отрасли или технологии оптимальный размер фирмы будет свой. В связи с этим Коуз высказал проницательное замечание, имеющее очень глубокий смысл: рыночная конкуренция сама устанавливает оптимальный для экономики объем планирования. Вот почему система тотального планирования была изначально обречена на провал.

Коузовская статья революционизировала теорию фирмы, хотя в момент публикации она прошла совершенно незамеченной<sup>5</sup>. Дело в том, что в стандартной неоклассической теории фирма выступала как некий «черный ящик» с затратами на входе и выпуском

---

<sup>5</sup> По существу, она была переоткрыта Джорджем Стиглером, включившим ее в антологию важнейших работ по микроэкономике: *Readings in Price Theory*. N.Y., 1952.

на выходе. Коуз был первым, кто попытался расщепить «экономическую молекулу», именуемую фирмой. Трансакционный подход к изучению экономических организаций — интереснейшее направление в современном экономическом анализе, уже давшее целую плеяду «классиков», таких как А. Алчян, Г. Демсец, М. Дженсен, У. Меклинг и О. Уильямсон<sup>6</sup>. Но «отцом» трансакционной экономики по праву считают Рональда Коуза.

Первой работой, обратившей на него внимание научного сообщества, стала статья «Спор о предельных издержках» (1946). Оппонентами Коуза оказались такие признанные авторитеты, как Г. Хотеллинг, А. Лернер, Дж. Мид, Дж. Флеминг. В отличие от «Природы фирмы», где в центре анализа находились издержки по поддержанию ценового механизма, здесь предметом обсуждения стал как бы противоположный полюс организационно-хозяйственного континуума — издержки государственного регулирования.

Из неоклассической микроэкономической теории известно, что оптимальное размещение ресурсов достигается при равенстве цены товара его предельным издержкам. Осложнения возникают, если фирма действует в условиях возрастающей доходности, когда при увеличении объема выпуска предельные издержки не увеличиваются, а снижаются. Это должно приводить к формированию так называемых «естественных монополий». Поскольку при объеме выпуска, при котором обеспечивалось бы равенство цены предельным издержкам, естественный монополист был бы неспособен окупить свои затраты, ему становится выгодно производить меньше, чем это оптимально с точки зрения общества. Стандартным предписанием, направленным на преодоление возникающей отсюда неэффективности, является идея устанавливать для естественных монополий цены на уровне предельных издержек, а их убытки покрывать за счет субсидий из государственного бюджета. Считается, что таким образом государство может способствовать достижению оптимальности в размещении ресурсов.

Однако, как ясно показал Коуз, подобное решение совсем не обязательно будет оптимальным. Для осуществления ценообразования на основе предельных издержек государству пришлось бы

<sup>6</sup> *Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. Vol. 62 (1972). № 6; Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. Vol. 3 (1973). № 5; Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Market, Relational Contracting. N.Y., 1985.*

вводить новые или повышать существующие налоги, и связанные с этим искажения в размещении ресурсов вполне могут оказаться еще больше, чем искажения, связанные с расхождениями между ценой и предельными издержками. Лечение может быть хуже самой болезни. Кроме того, государственное регулирование само по себе требует затрат, и подчас весьма внушительных. Если учесть, с какими информационными трудностями будут связаны попытки определить уровень предельных издержек, а также принять во внимание, что чиновники — живые люди со всеми присущими им слабостями, то преимущества «предельного ценообразования» с помощью государственных субсидий становятся более чем проблематичными. Если сравнить потери, порождаемые несовершенством реального механизма ценообразования, с издержками государственного вмешательства, выбор будет не в пользу последнего. Ошибка возникает оттого, что действительная ценовая практика противопоставляется идеальной схеме, воплощение которой, как неявно допускают, обойдется «даром».

### 3

В 1940–1950-х годах внимание Коуза привлекла проблема государственной монополии и контроля в таких отраслях, как почтовая связь, теле- и радиокommunikации и т.д. В статье «Федеральная комиссия по связи» (1959) им была выдвинута идея о возможности создания «радиовещательного» рынка<sup>7</sup>. Считалось общепризнанным, что без государственного контроля в эфире воцарится хаос — конкурирующие станции станут работать на одинаковых волнах, создавая друг для друга помехи. Коуз в этом выводе усомнился. Истинная причина «заторов» в радиоэфире, утверждал он, — отсутствие прав частной собственности на электромагнитные волны разной частоты. Если установить такие права, возникнет эффективный рынок и потребность в государственном контроле отпадет. В своей статье он поддержал такую схему: Федеральная комиссия организует аукцион по продаже прав на вещание на тех или иных частотах, передавая вырученные средства в казну, радиовещательные же компании оказываются впредь подчинены дисциплине рынка.

Идея установления прав собственности и создания рынка для физически ненаблюдаемых объектов — электромагнитных ко-

<sup>7</sup> Coase R. The Federal Communications Commission // Journal of Law and Economics. Vol. 2 (October 1959). № 1.



лебаний! — была столь непривычной, что коллеги Коуза потребовали от него более развернутых доказательств. Они были представлены им на специально созванном семинаре с участием двух десятков виднейших теоретиков Чикагского университета во главе с Милтоном Фридманом. История этого обсуждения стала легендарной. Главное место среди коузовских аргументов занимала идея, ставшая позднее известной под названием «теорема Коуза». Перед началом дискуссии за нее был подан 1 голос (самого автора), против — 20. Началось все с единодушных опровержений Коуза, но в середине дискуссии Фридман, «развернув орудия на сто восемьдесят градусов», двинулся в атаку на его критиков. По окончании обсуждения все голоса были «за». Участники семинара впоследствии вспоминали о нем как об одном из самых драматических и «восхитительных» интеллектуальных событий в их жизни и жалели, что не догадались записать ход дискуссии на магнитофон.

Из теоретических соображений, высказанных Коузом во время этого обсуждения, и родилась затем его знаменитая статья «Проблема социальных издержек» (1960). Она была направлена против господствовавшей в экономической теории тенденции везде, где только можно, отыскивать так называемые «провалы рынка» и призывать к государственному вмешательству для их преодоления.

Одним из таких явных «провалов рынка» считалась ситуация с внешними или, как еще говорят, «экстернальными» эффектами. (Нужно оговориться, что сам Коуз избегал термина «экстерналии», считая его неудачным, и употреблял вместо него выражение «вредные последствия».) Пример — шум аэродрома, нарушающий покой окрестных жителей, или фабричный дым, отравляющий воздух в близлежащих домах. Экстерналии могут быть не только отрицательными, но и положительными. Взять, к примеру, работу маяков или опыление фруктовых садов пчелами. В учебниках по экономике обычно утверждается, что содержатели маяков или владельцы пасек не в состоянии проконтролировать, кто именно пользуется их услугами, чтобы взимать за это плату. Поэтому при принятии решений они не берут в расчет ту выгоду, которую непроизвольно приносят другим. С точки зрения общества происходит перепроизводство благ с отрицательными внешними эффектами и недопроизводство с положительными.

Возникают расхождения между частными и социальными издержками (где социальные издержки равны сумме частных и экстернальных издержек) либо между частными и социальными вы-

годами (где социальные выгоды равны сумме частных и экстер-нальных выгод). (Отсюда, собственно, и название статьи Коуза.) Как можно исправить эту неоптимальность? Стандартное предписание — введение государством специального налога на тех, кто порождает отрицательные экстерналии и установление контроля за их деятельностью. И, наоборот, субсидирование государством деятельности с положительными внешними эффектами. Так удастся устранить «провалы рынка» и восстановить оптимальность в размещении ресурсов. Эта аргументация в пользу государственного участия была развита английским экономистом А. Пигу и стала составной частью «экономики благосостояния», одного из важнейших разделов неоклассической теории.

Однако Коуз выявил ошибочность подобного хода рассуждений. Он показал, что в большинстве случаев рынок сам способен справляться с внешними эффектами. Теорема Коуза утверждает: если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться эффективной и неизменной независимо от того, как распределены права собственности. Говоря иначе, конечные результаты производства не будут зависеть от действия правовой системы, если ценовой механизм работает без издержек.

Из теоремы Коуза вытекало несколько принципиально важных выводов. Во-первых, что внешние эффекты носят обоюдный характер. Фабричный дым причиняет ущерб городским жителям, но запрет на выбросы оборачивается убытками для хозяина фабрики (а стало быть, и для потребителей ее продукции). С экономической точки зрения речь должна идти не о том, «кто виноват», а о том, как минимизировать величину совокупного ущерба.

Во-вторых, она раскрывала экономический смысл прав собственности. Четкая их спецификация до такой степени, что все результаты деятельности каждого агента касались бы его и только его, превращала бы любые внешние эффекты — во внутренние. А значит, источником экстерналий в конечном счете служат размытые или неустановленные права собственности. Не случайно основным полем конфликтов в связи с внешними эффектами обычно становятся ресурсы, которые из категории свободных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые поэтому ранее никаких прав собственности в принципе не существовало.

В-третьих, теорема Коуза как бы выворачивала наизнанку стандартные обвинения, выдвигаемые против рынка и частной соб-

ственности. Так, примеры разрушения окружающей среды обычно рассматриваются как эксцессы частной собственности. Коузовский анализ показал, что на самом деле все обстоит с точностью до наоборот, поскольку четко установленные права собственности побуждают частных агентов не игнорировать, а, напротив, принимать во внимание все те издержки или выгоды, которые их действия могут приносить другим. В этом смысле важнейшим фактором, ведущим к деградации окружающей среды, оказывается не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности. Если кто и «проваливается» в подобных ситуациях, то не рынок, а государство, неспособное (или не желающее) обеспечить четкую спецификацию прав собственности.

В-четвертых, Коуз продемонстрировал, что ключевое значение для успешной работы рынка имеют транзакционные издержки (по ведению переговоров и т.п.). Если они малы, а права собственности четко определены, то рынок способен сам, без участия государства, устранять внешние эффекты: заинтересованные стороны смогут самостоятельно прийти к наиболее рациональному решению. При этом не будет иметь значения, кто именно обладает правом собственности — скажем, городские жители на чистый воздух или владелец фабрики на его загрязнение. Участник, способный извлечь из обладания правом наибольшую выгоду, просто выкупит его у того, для кого оно представляет меньшую ценность. Для рынка важно не то, кто именно владеет данным ресурсом, а то, чтобы хоть кто-то им владел. Тогда появляется возможность для рыночных операций с этим ресурсом, для его передачи по цепочке рыночных обменов. Сам факт наличия прав собственности и четкого их разграничения важнее вопроса о наделении ими того или другого участника.

В-пятых, даже тогда, когда транзакционные издержки велики и распределение прав собственности влияет на эффективность производства, государственное регулирование необязательно представляет наилучший выход из положения. Нужно еще доказать, что издержки государственного вмешательства будут меньше потерь, связанных с «провалами рынка». А вот это, по мнению Коуза, далеко не очевидно.

Его идеи подтверждаются опытом возникновения и успешной деятельности рынка в сферах, где этого труднее всего было бы ожидать. Обратимся к примерам, на которые уже ссылались. Скажем, маяки — вроде бы самоочевидный случай, где без помощи государства никак не обойтись. И тем не менее, как показал Коуз на

примере развития маячной службы в Великобритании, частные лица оказывались достаточно изобретательными, чтобы разработать такую форму контрактов, которая делала возможным создание рынка и в этом случае. По принятым в этой стране правилам суда при заходе в порт должны были уплачивать специальную пошлину на содержание маяков, что и обеспечивало условия для эффективной работы частных маяков.

Ученик Коуза, американский экономист С. Чен, установил, что, например, в Калифорнии действует хорошо развитый рынок «опыления». Плодовые деревья различаются по содержанию нектара в их цветах. Выделяются породы трех групп: с богатым, средним и с малым содержанием нектара. Оказывается, что в первом случае за установку ульев во фруктовых садах в период их цветения платят держатели пчел, во втором это происходит без всякой оплаты, в третьем, наоборот, платят владельцы садов. Можно сказать, что в первом случае «покупается» «экстернальный эффект» в виде повышения медосбора, в третьем — «экстернальный эффект» в виде лучшего опыления фруктовых деревьев пчелами, а во втором они взаимно погашаются и поэтому платы ни с чьей стороны не требуется<sup>8</sup>.

Коуз с предельной наглядностью выявил сам механизм сотворения рынков: рынок заработает, как только будут разграничены права собственности и появится возможность для заключения сделок по обмену ими по взаимоприемлемым ценам.

Идеи Коуза получили широкое применение при изучении самых разнообразных, порой неожиданных, проблем, будь то наем игроков бейсбольными командами или организация сбора донорской крови, антитрестовское законодательство или охрана окружающей среды. Так, оказалось, что многие виды деловых соглашений, которым традиционно приписывалась антиконкурентная направленность и которые поэтому подлежали запрещению, в действительности являются эффективным средством сокращения трансакционных издержек. Интересные эксперименты начались и в экологической политике, когда для той или иной местности стали устанавливаться допустимые уровни ущерба окружающей среде, а затем открывалась свободная торговля правами на ее загрязнение в этих пределах. Уровень выбросов определяется правами, приобретенными каждым агентом. При такой системе произ-

---

<sup>8</sup> Cheung S. The Fable of Bees: an Economic Investigation // Journal of Law and Economics. Vol. 16 (1973). № 1.

водители становятся заинтересованы в использовании экологически более чистых технологий и в перепродаже имеющихся у них прав тем, кто справляется с этим хуже.

Не менее глубоким и разносторонним было влияние Коуза и на развитие теоретической мысли. Его статья породила буквально необозримую литературу, посвященную защите, опровержениям и контролпровержениям «теоремы». Однако в целом события приняли не совсем тот оборот, на который рассчитывал он сам. Дело в том, что как строгая формулировка «теоремы», так и ее название принадлежат не ему. Автором того и другого был его коллега по Чикагскому университету Дж. Стиглер. (В стиглеровской формулировке теорема звучит так: «в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны».) Для самого Коуза случай с нулевыми трансакционными издержками был лишь переходной ступенькой к рассмотрению реальных жизненных ситуаций, где трансакционные издержки положительны и где поэтому распределение прав собственности начинает оказывать прямое воздействие на эффективность производства. К сожалению, в этой части коузовская статья не вызвала такого интереса, как знаменитая теорема, и обсуждение сосредоточилось на вымышленном мире с нулевыми трансакционными издержками.

Можно сказать, что экономическая теория ассимилировала идеи Коуза лишь в той мере, в какой это вписывалось в господствующую неоклассическую парадигму. Сам Коуз подчеркивал, что мир с нулевыми трансакционными издержками был бы более чем странным, напоминая физический мир, лишенный трения. В этом мире монополисты вели бы себя так, как если бы они находились на конкурентном рынке; не возникало бы никакой нужды в страховании; не существовало бы фирм, все действовали бы как индивидуальные агенты; институциональная среда не имела бы никакого значения (например, форма собственности — частная или коллективная — была бы безразлична); обмен происходил бы с такой скоростью, что все сделки — как настоящие, так и будущие — заканчивались в долю секунды<sup>9</sup>. Г. Демсец остроумно назвал исследования, основанные на предпосылке нулевых трансакционных издержек, «экономикой нирваны».

Фактически главная цель теоремы Коуза заключалась в том, чтобы от противного доказать определяющее значение как раз по-

9

С. 19 настоящей книги.

ложительных трансакционных издержек. Коуз ввел представление о собственности как о пучке прав, которые могут покупаться и продаваться на рынке. В процессе обмена права собственности начнут переходить к тем, для кого они представляют наибольшую ценность — производственную или непосредственно потребительскую. Они, следовательно, будут передаваться, расщепляться, комбинироваться и перегруппировываться таким образом, чтобы это обеспечивало максимальный экономический выигрыш. Но перегруппировка прав станет происходить только в том случае, если ожидаемая выгода больше издержек, связанных с осуществлением соответствующей сделки. Поэтому именно от трансакционных издержек зависит, как будут использоваться права собственности, какой — и насколько эффективной — будет структура производства. Коуз настаивал на том, что трансакционные издержки должны быть в явном виде включены в экономический анализ.

В реальном мире с ненулевыми трансакционными издержками — это принципиальный для Коуза момент — права собственности перестают быть нейтральным фактором. Он выявил, насколько тесна и сложна связь между правовым устройством общества и эффективностью экономического механизма, сделал предметом изучения экономистов богатейший материал судебных решений, поставил интереснейший вопрос о том, какими неявными экономическими соображениями руководствуются суды, устанавливая тот или иной прецедент. Его работы составили теоретический фундамент экономического анализа права, получившего столь широкое развитие в последние десятилетия. Однако с середины 1960-х годов утверждению этого нового подхода сам Коуз стал отдавать силы уже не столько в качестве экономиста-теоретика, сколько в качестве редактора *Journal of Law and Economics*. Во многом благодаря именно его усилиям это направление исследований сформировалось в самостоятельный, многообещающий раздел науки на стыке экономической теории и правоведения.

Три работы Коуза — «Спор о предельных издержках», «Проблема социальных издержек» и «Маяк в экономической теории» — складываются в своеобразную трилогию, демонстрирующую, на какой шаткой концептуальной основе покоится стандартная экономическая теория благосостояния. Монополии, экстерналии и общественные блага принято рассматривать в качестве трех безусловных «провалов рынка», когда, предоставленный самому себе, он будет не в состоянии обеспечить достижение эффективного результата.

Однако в первой из перечисленных работ Коуза было доказано, что последствия регулируемой монополии бывают гораздо хуже, чем нерегулируемой; во второй — что обнаружение того или иного внешнего эффекта никак не является достаточным основанием для государственного вмешательства; в третьей — что частные экономические агенты способны справляться с проблемой производства общественных благ успешнее, чем это делает государство. В результате все практические предписания по преодолению «провалов рынка», вытекающие из неоклассической теории благосостояния, лишаются концептуального обоснования и повисают в воздухе: оказывается, что они с высокой степенью вероятности будут не улучшать, а ухудшать исходную ситуацию.

Но важно отметить, что подобное отношение Коуза к вмешательству государства в экономику ни в коей мере не было предвзятым, догматическим, идеологически заданным. В начале своей научной карьеры он находился под сильным влиянием социалистических идей и разделял веру многих экономистов того времени в благотворность государственного контроля. Изменение его взглядов на роль государства было постепенным и определялось реальными фактами, которые перед ним открывались. Сначала исследования, проведенные им самим в Великобритании, заставили Коуза усомниться в преимуществах национализации, а позднее, в США, многочисленные эмпирические работы, появлявшиеся на страницах *Journal of Law and Economics*, окончательно убедили его в неэффективности существующей системы государственного регулирования: «Главный урок, который можно извлечь из этих исследований, очевиден: все они предполагают, что регулирование неэффективно и даже тогда, когда его воздействие существенно, общий итог оказывается плохим, так что потребители получают продукцию или худшего качества, или по более высоким ценам, или то и другое одновременно. На самом деле этот результат обнаруживается с таким постоянством, что возникает недоумение: почему же среди всех этих исследований невозможно отыскать хотя бы нескольких примеров, когда бы государственные программы приносили больше пользы, чем вреда?»<sup>10</sup>

Но это не значит, что, по мнению Коуза, любое государственное вмешательство заведомо обречено на неэффективность. Просто в современных условиях государство берется за слишком многое,

---

<sup>10</sup> *Coase R.H. Economists and Public Policy // Coase R.H. Essays on Economics and Economists. Chicago: University of Chicago Press, 1994. P. 61.*

что выходит далеко за границы его возможностей: «... наиболее вероятная причина, почему мы получаем такие результаты, состоит в том, что... государственное регулирование достигло уже той стадии, когда во многих сферах деятельности его предельный продукт, как выражаются экономисты, оказывается уже отрицательным»<sup>11</sup>.

#### 4

Представление о Коузе — нарушителе «интеллектуального комфорта» можно составить по его небольшой статье «Рынок товаров и рынок идей»<sup>12</sup>. Его заинтересовал любопытный феномен — «когнитивный диссонанс», который испытывают по отношению к рынку многие интеллектуалы. Яркие защитники неограниченной конкуренции на рынке идей (свободы слова), они превращаются в сторонников государственного контроля, как только дело касается рынка товаров. Вмешательство государства, вредоносное для одной сферы, оказывается настоятельно необходимым для другой. Государство преподносится то как некомпетентное и движимое низменными мотивами (когда речь идет о рынке идей), то как эффективное и пекущееся об общем благе (когда речь идет о рынке товаров). Как заметил старший коллега Коуза Аарон Директор (его предшественник по редакторскому креслу в *Journal of Law and Economics*), свобода слова и печати «является последней областью, где принцип *laissez-faire* все еще пользуется признанием». Интеллектуалы, таким образом, позволяют себе роскошь придерживаться взаимоисключающих взглядов, ничуть не тревожась об их несовместимости.

Чем же обусловлена такая амбивалентность? По мнению Коуза, групповыми интересами экономических агентов, действующих на рынке идей. Ведь сфера государственного управления — едва ли не главный сектор занятости для интеллектуалов: чем шире и изощреннее регулирование товарных рынков, тем выше спрос на их услуги. Этим объясняется не только готовность интеллектуалов поставить материальную сферу под государственный контроль, но и то, что прокламируемая ими защита свободы слова отличается весьма непоследовательным, избирательным характером. Так, коммерческая реклама относится ими к рынку товаров, а не идей, и, значит, административная регламентация считается здесь вполне до-

---

<sup>11</sup> *Coase R.H.* Op. cit. P. 62.

<sup>12</sup> *Coase R.* The Market for Goods and the Market for Ideas // *American Economic Review*. Vol. 64 (1974). № 2.



пустимой. Другой, возможно, еще более яркий пример: американская пресса не видит ничего предосудительного в том, что правительство контролирует содержание телевизионных программ, а британская — что радиовещание является государственной монополией<sup>13</sup>. Такая непоследовательность не случайна, если учесть, что таким образом ограничивается число потенциальных конкурентов в сфере рекламного бизнеса.

Не менее парадоксально, что все аргументы стандартной теории благосостояния в пользу государственного регулирования рынка товаров с еще большим основанием можно отнести к рынку идей. Действительно, в случае выдвижения и распространения новых социальных и политических доктрин экстерналии — т.е. отрицательные последствия, касающиеся не столько творцов этих доктрин, сколько множества других людей, — могут приобретать катастрофический характер, грозя гибелью целым народам. Что касается неполной информированности потребителей, то при встрече с незнакомыми идеями она несравненно больше, чем при выборе между разными марками прохладительных напитков. Наконец, если участие государства имеет целью предотвращение обмана, то очевидно, что по степени предрасположенности к нему производители идей ничуть не уступают производителям товаров.

Вывод Коуза прост: между рынком товаров и рынком идей нет фундаментальных различий, при выработке политики как по отношению к одному, так и по отношению к другому следует руководствоваться одними и теми же соображениями, придерживаться общего подхода.

## 5

Даже по этой неожиданной работе можно почувствовать, насколько своеобразное место занимает Рональд Коуз в современной экономической науке. Его имя окружено безусловным уважением, коллеги давно уже относятся к нему как к классику, и вместе с тем он, несомненно, находится в явной оппозиции к тенденциям, господствующим сегодня в теоретической мысли. Он критически настроен к поглощенности микроэкономической теории проблемой индивидуального выбора, когда потребитель из живого человека превращается в «согласованный набор предпочтений», фирма — в комбинацию кривых

<sup>13</sup> Превращению BBC в государственную монополию Коуз посвятил специальную монографию: *Coase R. British Broadcasting: a Study in Monopoly*. London, 1950.

спроса и предложения, а обмен может совершаться при отсутствии рынка. С точки зрения Коуза, главный недостаток неоклассической парадигмы в ее «институциональной стерильности»: реальная институциональная среда, в которой действуют люди, не находит в неоклассических моделях адекватного отражения.

Преобладающий в университетах научный стиль Коуз иронически окрестил «экономической теорией классной доски». Его популярность он объясняет почти в психоаналитических терминах. Преподавание экономической теории, естественно, ведется от лица того, кто, как условно предполагается, обладает полнотой экономической информации, будь то структура предпочтений потребителя, кривая издержек фирмы и т.п. Сравнивая схемы на классной доске с реальной практикой, экономист-теоретик неизбежно приходит к выводу о «неоптимальности» этой последней, и его взоры обращаются к государству. При этом упускается из вида, что в действительной экономической жизни нет инстанции, которая по степени «всеведения» и «всевластия» соответствовала бы фигуре преподавателя на университетской лекции, и в результате его «прерогативы» бессознательно переносятся на государство. Говоря иначе, государство оказывается своего рода инкарнацией университетского профессора!

С одной стороны, это приводит к тому, что экономисты не знают фактов и даже не испытывают потребности узнать их, как показывает пример с маяками, фигурирующими в учебниках в качестве классического случая «провала рынка». Без соприкосновения с живой деловой практикой, подчеркивает Коуз, экономическая наука обречена на бесплодие. Свой подход он называет «реалистичским», поскольку в его основе — стремление «изучать человека таким, каков он есть, действующим в ограничениях, налагаемых на него реальными институтами»<sup>14</sup>.

С другой стороны, это ведет к «зацикленности» на государственном вмешательстве (прежде всего, в форме установления налогов и предоставления субсидий) как универсальном способе решения любых экономических проблем. Экстерналии носят всепроникающий характер и сопровождают нас на каждом шагу. И если учесть, что государственное вмешательство сопряжено с немалыми издержками, а никакое правительство не застраховано от некомпетентности и коррумпированности, подвержено давлению

---

<sup>14</sup> Coase R. Comment // Journal of Institutional and Theoretical Economics. Vol. 140 (1984). № 1. P. 230.

извне, то обнаружение где-либо «вредных последствий» служит скорее аргументом против, а не в пользу государственного активизма, вопреки предписаниям экономической теории благосостояния. Коуз убежден, что институциональное решение любой проблемы всегда многовариантно, и поэтому нелепо по всякому поводу призывать к расширению участия государства в экономике, тогда как более эффективными могут оказаться меры по поощрению конкуренции, изменению правовых процедур, отмене предыдущих административных регламентаций или организации нового рынка.

Влияние Коуза — как прямое, так и косвенное — на развитие современной теоретической мысли по-своему уникально. Из его работ выросли такие новые разделы экономической науки, как транзакционная экономика, теория прав собственности и экономика права. Его идеи дали толчок к переформулировке на принципиально новых началах всего корпуса микроэкономической теории.

В более широкой перспективе идеи Коуза заложили основы для нового, чрезвычайно плодотворного направления в экономической науке — неоинституционализма, объясняющего структуру и эволюцию социальных институтов исходя из понятия транзакционных издержек. Так, именно в отсутствие рыночных институтов, обеспечивающих минимизацию транзакционных издержек, Коуз усматривает главную беду бывших социалистических стран. «Мы говорим людям в Восточной Европе, — замечает он, — идите к рынку. Но к рынку идти нелегко, потому что необходимо иметь весь набор институтов, делающих возможным его существование». Развитие институционального подхода он считает делом всей своей жизни: «Говорят, молодые живут грезами, а старики — снами. Мой сон — построить теорию, которая позволила бы нам анализировать силы, определяющие институциональную структуру производства. В „Природе фирмы“ эта работа была доведена только до половины. Там объяснялся факт существования фирм, но не то, как распределяются среди них выполняемые ими функции. Мой сон — попытаться закончить начатое... и подключиться к разработке такой всеохватывающей теории... Я намерен вновь поднять парус, и если, отыскивая дорогу в Китай, я открою на этот раз всего лишь Америку, то не буду разочарован»<sup>15</sup>.

*Ростислав Капелюшников*

## Библиографическая справка

### Природа фирмы

The Nature of the Firm // *Economica*  
(new series). Vol. 4 (November 1937).  
№ 16.

### Экономика организации отрасли:

#### программа исследований

Industrial Organization: A Proposal  
for Research // Policy Issues and Re-  
search Opportunities in Industrial  
Organization / Ed. by Victor R. Fuchs.  
Cambridge, MA: National Bureau  
of Economic Research, 1972.

### Спор о предельных издержках

The Marginal Cost Controversy //  
*Economica* (new series). Vol. 13  
(August 1946). № 51.

### Проблема социальных издержек

The Problem of Social Cost // *Journal*  
of Law and Economics. Vol. 3  
(October 1960).

### Маяк в экономической теории

The Lighthouse in Economics // *Journal*  
of Law and Economic. Vol. 17  
(October 1974). № 2.

## Указатель

- Адамс против Урселла 117  
Адельман М. 66, 67  
Андре против Selfridge and Company Ltd 117–120  
Аутен Дж. 156–157  
Ашер А. 41, 49
- Басс против Грегори 107, 108  
Батт Ф. 42, 56  
Баумол У. 171–176  
Бейн Дж. 60, 61  
Беккер Г. 6–8  
Бирс А. 201  
Бланд против Йетса 140  
Богатство, максимизация богатства 152–156, распределение богатства 162–166  
Бонбрайт Дж. 74  
Боулстон против Харди 138–141  
Брайант против Лефевра 103–107  
Браумвел, судья 104  
Брей, судья 138  
Брозен Й. 69
- Вебб против Берда 115  
Велиц С. 156  
Вильямс Г. 137–141  
Выбор, его анализ 79
- Гаспер Г. 6  
Горт М. 71–73  
Государство, его экономическая деятельность 69–70, 177–201  
Грин В. 118
- Далман К. 12  
Дауэс Г. 40  
Деннинг А. 125  
Джонс Э. 46  
Джонсон Д. 33  
Директор А. 6  
Добб М. 39, 48, 49  
Дурбин Э. 40
- Зербе Р. 169
- Издержки рыночных трансакций и социальные издержки 108–113  
Изобретения и ценовой механизм 48
- Калдор Н. 36, 41, 46, 48, 53  
Кейвз Р. 61  
Кейнс Дж. 21  
Кеннон Э. 83, 128  
Кларк Дж. 38, 49  
Клеменс Э. 75  
Кортни Л. 198  
Коттон, судья 104  
Коуза теорема 18–20, 150–153, 156–162, 165, 166  
Кривая издержек фирмы 53–55  
Кук против Форбса 102, 103  
Курно А.-О. 192
- Лернер А. 21, 74, 75, 77–83, 85–90
- Макги Дж. 67  
Макгрегор Д. 46  
Маршалл А. 13, 25, 28, 36, 38, 62, 192  
Маячная система Британии 181–201
- Мид Дж. 21, 33, 74, 75, 81, 82, 88  
Милль Дж. 34, 177, 180, 181, 184, 197  
Монополия и организация отрасли 66–69
- Найма отношения и природа фирмы 55–57  
Найт Ф. 9, 10, 38, 43–45, 50–53, 147  
Налоги пигувианские 170–176  
Национальное бюро экономических исследований 58, 59, 70–73  
Нельсон Р. 71, 72
- Обмена теория 8–11  
Ответственность за ущерб и система ценообразования 93–99
- Пейн К. 75  
Петерман Дж. 67  
Пигу А. 24–29, 92, 127–129, 131, 132, 135–137, 141, 142, 144, 152, 197  
Пигувианская традиция 142–146  
Пигувианские налоги 170–176  
Политика, ее экономическая теория 70  
Права, наделение правами 162–166, законное разграничение прав и социальные издержки 113–127

- Право и экономическая система 16–20
- Предельные издержки 74–91, ценообразование на их основе 20–24
- Предпринимательство 38
- Рационализация 46
- Рашман против Polsue and Alfieri, Ltd 116
- Рекс против Ронкета 114
- Риган Д. 156
- Роббинс Л. 7, 8, 39
- Робертсон Д. 37, 62, 136
- Робинсон Дж. 36, 38, 53, 55
- Робинсон Э.О. 22, 46, 48, 53, 62
- Рынки 13–15
- Салтер А. 37, 62
- Самуэльсон П. 21, 22, 28, 34, 152–155, 178, 179
- Сиджвик 177, 178, 180, 181, 184, 197
- Слейтер М. 9
- Смит А. 14, 15, 39, 65, 128, 203
- Смит против New England Aircraft Corporation 124
- Смитон Дж. 188
- Социальные издержки 16–20, 92–176
- Стефен Дж. 114
- Стивенсон Д. 187–189
- Стиглер Дж. 6, 19, 60, 61, 65, 71, 93, 150, 151, 166
- Стурджес против Бриджмена 100–103, 106, 115, 116, 150, 166
- Торп В. 62, 72
- Трансакционные издержки, их влияние 166–170
- Трешер против г. Атланта 122
- Труд, разделение труда и фирма 49–53
- Тюнен И. 54
- Уайтфилд У. 187, 188
- Уилсон Т. 23, 75
- Уинстенли Г. 188
- Фабрикант С. 71
- Фирма 11–13, определение 9, 36–37, природа 36–57, теория оптимального размера 64, 65
- Флеминг Дж. 21, 74, 75, 88
- Форте Ф. 136
- Фриш Р. 75, 86
- Фьюкс В. 60
- Фьючерсные рынки 15
- Хавлик Г. 80, 91
- Хан Ф. 11, 28–29
- Харрис Дж. 184–186
- Хозяин и слуга, их отношения и природа фирмы 55–57
- Хотеллинг Г. 21, 74–77, 80–90
- Цен теория 8, 9
- Ценовой механизм 37–40
- Ценообразование 74–91, оптимальное 77–79, по средним издержкам 88–90, поэлементное 79–81
- Ценообразования система и ответственность за ущерб 93–99
- Чен С. 19, 33, 212
- Шоув Д. 41, 55
- Эджворт Ф. 152, 153, 155
- Экономическая наука, ее природа 7–9
- Экономическая система и фирма 37–40
- Экономическая теория классной доски 33–34
- Экономическая теория политики 70
- Экономический анализ и пигувианская традиция 24–34, 142–145
- Экстерналии, определение 28–29
- Эрроу К. 200–201
- Delta против Кирси, Кирси против г. Атланта 122–124
- Georgia Railroad and Banking Corporation против Медокса 122–123



научно-популярное издание

---

**Рональд Коуз**  
**Фирма, рынок, право**

---

Выпускающий редактор	Андрей Романович
Корректор	Мария Смирнова
Компьютерная верстка	Тамара Донскова
Производство	Семен Дымант

---

Фонд «Либеральная миссия»  
101990, Москва, улица Мясницкая 20  
Телефоны (495) 623 4056, 621 3313  
Факс (495) 623 2858  
e-mail [liberal@liberal.ru](mailto:liberal@liberal.ru)  
<http://www.liberal.ru>

---

Новое издательство  
103009, Москва, Брюсов переулок 8/10, строение 2  
Телефон / факс (495) 629 6493  
e-mail [info@novizdat.ru](mailto:info@novizdat.ru)  
<http://www.novizdat.ru>

---

Подписано в печать 25 мая 2007 года  
Формат 84×108<sup>1/32</sup>  
Гарнитуры Minion, Helios. Объем 11,76 усл. печ. л.  
Бумага офсетная. Печать офсетная.  
Заказ №

---

Отпечатано с готовых диапозитивов  
в ООО «Типография Момент»  
141406, Московская область  
Химки, улица Библиотечная 11