

Рональд Коуз. Фирма, рынок и право

Работа Рональда Коуза «Природа фирмы» в моем списке на прочтение находится с 2009 г. К сожалению, раздобыть бумажный экземпляр мне всё время не удавалось, так что недавно приобретенная электронная читалка была как нельзя кстати. С другой стороны, число ссылок на Коуза в моей библиографии весьма значительно, и последний толчок мне дала книга Александра Аузана [Институциональная экономика для чайников](#). И так...

Рональд Коуз. Фирма, рынок и право — М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.



1. Фирма, рынок и право

Назначение книги. По определению Роббинса: «Экономика — это наука, которая изучает поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование». Это определение превращает экономику в науку о выборе. Недавно, однако, Г. Беккер заявил, что Роббинс неоправданно сужает задачи экономической теории и что экономический подход, как он это называет, может и должен найти применение во всех общественных науках. (Подробнее см. [Гэри Беккер. Воздействие инвестиций в человеческий капитал на заработки.](#))

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.

Фирма. В современной экономической теории фирма есть та организация, которая преобразует исходные ресурсы в конечный продукт. Целью моей статьи «Природа фирмы» и было объяснить существование фирмы и найти причины, предопределяющие масштабы ее деятельности.

Далман следующим образом отчеканил понятие трансакционных издержек: это «издержки на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, на осуществление контроля и принуждение к выполнению условий контракта». Существование трансакционных издержек будет подталкивать желающих торговать к введению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение трансакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм оказываются меньше, чем экономия на трансакционных 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 трансакционных издержек является возникновение фирмы.

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).

Рынок. Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по операциям обмена. 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 трансакционных издержек и, следовательно, для увеличения объемов торговли. 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.

Проблема социальных издержек. 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. 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.

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

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.

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. 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 неэффективны в любой институциональной среде». Это натолкнуло многих экономистов на мысль, что все цены должны быть равны предельным издержкам.

Том Вильсон в дебатах в *Economic Journal* 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 децентрализованным функционированием 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 достижение 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. В реальной жизни есть множество различных фирм и правительственных агентств, каждое из которых имеет собственные интересы, политику и полномочия.

Наследие Пигу и современный экономический анализ. 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*¹ существует основание для государственного вмешательства».

Когда дело касается управления или контроля над бизнесом, муниципалитеты и другие органы представительной власти проявляют четыре недостатка: они выбраны преимущественно совсем для других дел, а не для вмешательства в промышленность; персональный состав их постоянно меняется; в общем случае их сфера действия подчинена далеко не коммерческим интересам; они подвергаются нежелательному давлению со стороны избирателей.

Пигу не провел ни одного детального исследования работы экономических институтов. 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.

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. 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».

В позднейшей дискуссии появилось единственное различие: фраза «внешняя экономия или потери» была заменена словом «экстерналии» — термином, который, кажется, был отчеканен

¹ *prima facie* (лат.) — на первый взгляд

Самуэльсоном в 50-х годах. Хан добавляет, что «со времен Маршалла и Пигу было признано, что наличие экстерналий образует *prima facie* случай для правительственного вмешательства в рыночную экономику».

Об экстерналиях говорят в случае воздействия решений одного человека 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 E, которые в сделке не участвовали, потому что, например, результатом оказываются дым или запах, которые им мешают, то это воздействие на С, D и E именуют экстерналией. Наличие экстерналий вовсе не значит, что здесь *prima facie* случай для правительственного вмешательства. Само по себе существование экстерналий не дает оснований для правительственного вмешательства. Наличие издержек трансакций предполагает, что многие из последствий человеческих действий не будут покрываться рыночными трансакциями.

Тот факт, что правительственное вмешательство также имеет свои издержки, говорит о том, что большинству экстерналий следует позволить существовать, если мы хотим максимизации ценности производства. 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.

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

Дальнейший путь. 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.

2. Природа фирмы

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. Когда производство направляется движением цен, оно может осуществляться вообще вне каких-либо организаций. В таком случае позволительно спросить: почему же все-таки существуют организации?

Очевидно, что интенсивность «вертикальной» интеграции, предполагающей вытеснение механизма цен, сильно варьируется от отрасли к отрасли, от фирмы к фирме. 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.

Когда государство берет на себя управление какой-либо отраслью, оно, начиная ее планирование, берет на себя и роль, прежде выполнявшуюся механизмом цен. Любой бизнесмен, организуя взаимоотношения между подчиненными ему подразделениями, также делает нечто, что могло бы быть доверено механизму цен. 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!

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. 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.

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. Существо контракта в том, что им устанавливаются только пределы власти предпринимателя. Когда управление ресурсами (в границах, определяемых контрактом) начинает зависеть от покупателя именно таким образом, возникает отношение, которое я называю «фирма». Таким 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.

Деятельность рынка предполагает некоторые издержки, которые можно сократить, создавая организации и предоставляя некоему 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.

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 *raison 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.

Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя. Фирма становится больше, когда дополнительные трансакции (для координации которых можно было бы использовать механизм цен) организуются предпринимателем, и она делается меньше, когда он отказывается от организации таких трансакций.

Если с возникновением фирмы отпадают определенные издержки и фактически сокращаются издержки производства, почему вообще сохраняются рыночные трансакции? 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 трансакций внутри фирмы могут возрастать. Во-вторых, может оказаться, что по мере увеличения количества осуществляемых трансакций предприниматель оказывается неспособен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т.е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью. Наконец, цена предложения одного или нескольких факторов производства может возрасти из-за того, что «прочие преимущества» у малой фирмы больше, чем у большой. Первые два из них с наибольшей вероятностью соответствуют высказываниям экономистов об «убывающей доходности управления».

С введением неопределенности — недостаточной осведомленности и необходимости действовать, опираясь на мнение, а не на знание — характер ситуации 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. 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. Наиболее фундаментальным изменением является сама система, при которой уверенные в себе и азартные принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и робких, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на действительный результат труда...

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.

Осталось 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». Существом правовых отношений «хозяин и слуга» является право управления.

Когда мы прикидываем, насколько велика будет фирма, вопрос всегда один: выгодно ли ввести еще одну транзакцию обмена в данную организацию? В пределе 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.

Вышеупомянутый анализ позволит также прояснить отношения между инициативой 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.

3. Экономика организации отрасли: программа исследований

За пределами фирмы размещение ресурсов определяется ценами через последовательность рыночных транзакций обмена. Внутри фирмы эти рыночные транзакции 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 транзакции осуществляются через рынок, возникают издержки на выявление соответствующих цен; издержки на проведение переговоров и заключение отдельного контракта на каждую рыночную транзакцию; 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 транзакций, 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.

Жизнеспособные организации малы по сравнению с размерами экономической системы, частью которой они являются. 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.

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. 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 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.

В последние 20 лет главным занятием экономистов, работающих в области того, что называется промышленной организацией, было изучение концентрации в отдельных отраслях и ее последствий. Была обнаружена связь между концентрацией и прибыльностью — слабая, но, как говорят, статистически значимая.

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?

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.

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.

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, 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 квазиренды, а попытка уяснить, каким же должен быть этот доход (для определения полных издержек), создает

дополнительные и очень запутанные проблемы. 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.

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 детально учитывать вкусы отдельных потребителей 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.

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.

В соответствии с какими принципами должны определяться цены? Во-первых, 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. Во-вторых, 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 распределения.

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. 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 поэлементного 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 поэлементного 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 расходованием денег на потребление дополнительных единиц данного продукта и расходованием 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 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.

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. 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.

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,

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 позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба. Ответ, конечно, не ясен, пока мы не знаем ценности того, что приобрели, и ценности того, чем пожертвовали. 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, 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 посевы 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.

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 стадо 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.

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 отказу от возделывания земли.

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 нанесен 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 поправку посевов), либо это деньги, которые он получит за отказ от третьего бычка (если скотовод не обязан возмещать фермеру ущерб от поправки), — 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 поправку), размер стада возрастет. В противном случае — 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. К прекраснейшим свойствам гладко работающей ценовой системы относится то, что, падение ценности производства из-за вредных эффектов будет входить в издержки обеих сторон.

VI. Учет издержек рыночных трансакций. До сих пор мы продвигались вперед, опираясь на предположение что рыночные трансакции осуществляются без издержек. Это, конечно, очень нереалистичное 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.

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. 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. Отсюда не следует, разумеется, что административные издержки на организацию трансакции с помощью фирмы обязательно меньше, чем издержки вытесняемых рыночных трансакций.

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.

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. Альтернативным решением является прямое правительственное регулирование.

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.

Но правительственная административная машина сама по себе работает 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. Отсюда следует, что прямое правительственное регулирование не всегда дает лучшие результаты, чем простое предоставление проблемы на волю рынка или фирмы.

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 справиться 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.

VII. Законное разграничение прав и экономическая проблема. Если бы рыночные трансакции не имели издержек, тогда значение имело бы только то что права различных сторон должны быть тщательно определены. Когда издержки рыночных трансакций настолько велики, что становится трудным использовать их для того, чтобы изменить распределение прав, созданных законом, государство 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).

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.

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, пойдет слишком далеко.

VIII. Трактовка 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. Цель Пигу в том, чтобы обнаружить, возможны ли вообще какие-либо улучшения при данных условиях использования ресурсов.

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?

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 конкуренции 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. 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. Ценность транспортных услуг первого 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 посевы 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 освободит 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 долларов (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. Когда экономист сравнивает альтернативные правовые условия хозяйствования, разумно сравнивать совокупный социальный продукт, создаваемый при различных правовых условиях.

IX. Пигувианская традиция. 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 принесут 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 издержки, чем альтернативные системы.

Вера в то, что бизнес, являющийся причиной вредных эффектов, должен быть принужден к возмещению ущерба 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.

Современные экономисты склонны мыслить исключительно в терминах. 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 некое 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 оказываются 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.

Х. Изменение подхода. 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 корректирующим мерам и которые могут породить ущерб больший, чем исходные недостатки.

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.

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 беспределены.

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.

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».

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 правового решения». Это и есть содержание теоремы Коуза.

Стиглер так формулирует теорему Коуза: «... в условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки всегда равны».

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.

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.

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».

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 трансакционными издержками, где у обеих сторон в наличии вечность для согласования условий). Однако есть серьезные основания полагать, что доля случаев, в которых переговоры не приведут к соглашению, будет мала.

III. Теорема Коуза и ренты. Утверждают, что теорема Коуза не в силах учесть ключевую роль, которую играет наличие или отсутствие ренты. 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, выплатить 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 трансакционных издержках размещение ресурсов останется тем же, независимо от правовой позиции в том, что касается ответственности за ущерб. Я проанализирую тот же пример, что и в моей прежней статье, — про скот и поправку посевов.

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 рента фермеров и скотоводов. Но предположим, что часть урожая стравлена скотом. В этом случае, когда одновременно осуществляются земледелие и скотоводство, рост ценности производства измеряется суммой рента фермеров и скотоводов за вычетом ценности посевов, потравленных скотом.

Проанализировав все эти ситуации видно, что 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 рента скотоводов и фермеров за вычетом ценности потравленных посевов. Потрава посевов будет продолжаться только в том случае, когда ущерб будет меньше рента и скотоводов, и фермеров. Если ущерб больше, чем ренты фермеров или скотоводов, но не обоих сразу, будет прекращена та деятельность, для которой величина рента 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.

V. Влияние транзакционных издержек. Причина заблуждения экономистов в том, что их теоретическая система не учитывает фактор, весьма существенный для того, кто намерен изучать воздействие изменений законов на размещение ресурсов. Этот неучтенный фактор и есть транзакционные издержки. 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.

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. При ненулевых транзакционных издержках закон играет ключевую роль в определении того, как используются ресурсы. Но он делает и больше этого. При нулевых транзакционных 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 транзакционных 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. Может случиться, например, 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. Большинство экономистов полагали, что проблемы, возникающие, когда действия производителя наносят ущерб другим, наилучшим образом можно разрешить установлением соответствующей системы налогов и субсидий, я утверждал, что на налоговую систему нельзя возлагать задачу оптимального размещения ресурсов, даже если этого хотят власти.

7. Маяк в экономической теории

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.

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.

Остается вопрос, как же могло случиться, что экономисты – эти выдающиеся умы – в своих экономических работах делали относительно маяков совершенно безосновательные утверждения, которые были фактически просто неверны? Объяснение в том, что эти высказывания экономистов о маяках не были результатом того, что они сами внимательно изучили службы маяков или прочитали подробный анализ, проделанный 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 «подтверждающую деталь, сообщить художественную убедительность тому, что само по себе является сухим и неубедительным».

История ранних периодов Великобритании 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 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.

Система, явно предпочитаемая Самуэльсоном, при которой правительство финансировало бы маяки из общих налогов, никогда не существовала в Британии. Можно закончить выводом, что экономистам не следует ссылаться на маяк как на пример услуги, которую может предоставлять только правительство.

Рональд Коуз, или Сотворение рынков

Ростислав Капелюшников

Фирмы, как показал Коуз, возникают как ответ на дороговизну рыночной координации. Многие виды сделок дешевле производить внутри фирм, не прибегая к посредничеству рынка. В той мере, в какой механизм командного управления позволяет экономить транзакционные издержки, фирма вытесняет рынок. 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. 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.

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 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».

Статья «Проблема социальных издержек» (1960) 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. 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 выгодами (где социальные выгоды равны сумме частных и экстернальных 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 разработана 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 первоначально были 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.

В-третьих, теорема Коуза как бы выворачивала наизнанку стандартные обвинения, выдвигаемые против рынка и частной собственности. 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 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. 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.

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». 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. 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 производители становятся заинтересованы в использовании экологически более чистых технологий и в перепродаже имеющихся у них прав тем, кто справляется с этим хуже.

Главная цель теоремы Коуза заключалась в том, чтобы от противного доказать определяющее значение как раз положительных транзакционных 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 транзакционных издержек зависит, как будут использоваться права собственности, какой — и насколько эффективной — будет структура производства. Коуз настаивал на том, что транзакционные издержки должны быть в явном виде включены в экономический анализ. В реальном мире с ненулевыми транзакционными издержками — это принципиальный для Коуза момент — права собственности перестают быть нейтральным фактором.

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, появившиеся 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?»

Но это не значит, что, по мнению Коуза, любое государственное вмешательство заведомо обречено на неэффективность. Просто в современных условиях государство берется за слишком многое, 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».

Рональд Коуз критически настроен к поглощенности микроэкономической теории проблемой индивидуального выбора, когда потребитель из живого человека превращается в «согласованный набор предпочтений», фирма — в комбинацию кривых 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.

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.

Именно в отсутствии рыночных институтов, обеспечивающих минимизацию транзакционных издержек, Коуз усматривает главную беду бывших социалистических стран.

* * *

Возможно, вас также заинтересует:

[Курс экономической теории под ред. Чепурина, Киселевой](#)

[Александр Аузан. Институциональная экономика для чайников](#)

[Джеймс Шуровьски. Мудрость толпы](#)

[Кэллахан Джин. Экономика для обычных людей](#)