

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

*Р.И. Капелюшников*

**НОВАЯ АТАКА НА ТЕОРЕМУ КОУЗА**

Препринт WP3/2007/01

Серия WP3

Проблемы рынка труда

Москва  
ГУ ВШЭ  
2007

УДК 330.837.1  
ББК 65.02  
К 20

Редактор серии WP3  
«Проблемы рынка труда»  
*В.Е. Гимпельсон*

**Капелюшников Р.И.** Новая атака на теорему Коуза. Препринт WP3/2007/01. – М.: К 20 ГУ ВШЭ, 2007. – 48 с.

В работе анализируется новая атака на теорему Коуза, предпринятая А. Олейником. Демонстрируется теоретическая несостоятельность аргументов, выдвинутых им для ее опровержения. Специальный раздел посвящен обсуждению нормативных идей Р. Коуза.

УДК 330.837.1  
ББК 65.02

**Kapelyushnikov R.I.** A new attack against the Coase Theorem. Working paper WP3/2007/01. – Moscow: State University – Higher School of Economics, 2007. – 48 p. (in Russian).

The paper provides a critique of a new attack against the Coase theorem opened by A. Oleynik. Under close examination his attempts to repudiate the Coase theorem turn out to be theoretically invalid. Special discussion is devoted to the normative ideas of R. H. Coase.

**Препринты ГУ ВШЭ размещаются на сайте:**  
<http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>.

© Р.И. Капелюшников, 2007  
© Оформление. Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007

Краткая предыстория. В учебнике по институциональной экономике для магистров, вышедшем в 2005 г., его научный редактор, А. Олейник, представил новую, «усовершенствованную» версию знаменитой теоремы Коуза<sup>1</sup>. Предложенные им нововведения показались мне не только сомнительными теоретически, но и мало уместными в учебном пособии. В своих критических заметках «И еще раз — о теореме Коуза» я попытался выявить просчеты — методологические, теоретические, фактологические и даже арифметические, допущенные при ее интерпретации<sup>2</sup>.

Однако в статье «О трудностях сосуществования: границы решения проблем нежелательного соседства в свете теоремы Коуза» А. Олейник берется за «усовершенствование» теоремы Коуза вновь<sup>3</sup>. Как следует из его разъяснений, эта публикация представляет собой ответ на возражения, высказанные в моих «Заметках»<sup>4</sup>. Боюсь, после подобного признания мне не остается ничего другого как подвергнуть эту новую атаку на коузовские идеи столь же тщательному разбору, какому была подвергнута предыдущая.

Возможно, такой развернутый комментарий не представлял бы особого интереса, если бы в статье А. Олейника не воспроизводились многие ошибки, типичные для критиков теоремы Коуза. Их анализ дает удобный повод для того, чтобы вернуться к истокам, взглянуть на историю ее разработки в широкой концептуальной перспективе и попытаться осмыслить ее место в современной экономической теории. Главная цель работы — попытаться очистить интеллектуальное пространство, окружающее теорему Коуза, от произвольных толкований, а также познакомить отечественных исследователей, интересующихся проблемами институциональной экономики, с некоторыми новыми подходами в этой области. Так что читатель не должен удивляться обилию условных примеров, частым методологическим отступлениям, экскурсам в историю экономической мысли и т. д.

Но сначала мне хотелось бы устранить одну неточность. Появление моих критических заметок А. Олейник склонен относить на «полемичес-

---

<sup>1</sup> Институциональная экономика / Под ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 554–590. В несколько более полном виде этот анализ был представлен ранее в журнальной публикации: *Олейник А.* Роль государства в установлении прав собственности (К вопросу о теореме Коуза) // МЭиМО. 2003. № 7.

<sup>2</sup> *Капелюшников Р. И.* И еще раз — о теореме Коуза (критические заметки). Препринт WP3/2006/02. Серия WP3 «Проблемы рынка труда». М.: ГУ ВШЭ, 2006. Сокращенная версия: *Капелюшников Р. И.* И еще раз — о теореме Коуза // МЭиМО. 2006. № 6.

<sup>3</sup> *Олейник А. Н.* О трудностях сосуществования: границы решения проблем нежелательного соседства в свете теоремы Коуза // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 3.

<sup>4</sup> Там же. С. 55–56.

кий задор автора»<sup>5</sup>. Если бы так! Увы, все дело в сочувствии к будущим магистрам экономики. Мне для дешифровки трех страниц его текста понадобилось написать почти тридцать. Что же тогда говорить о студентах и какое представление о теореме Коуза смогут получить они при столь экстравагантном ее преподнесении?

## Контурь дискуссии

В «Трудностях сосуществования» А. Олейник не счел нужным обсуждать мои возражения по существу, предпочитая отметить их как бы между прочим, по ходу рассмотрения тех или иных частных проблем. Для поклонника идей М. Бахтина, каковым он себя числит, подобная манера ведения диалога несколько странновата, но, главное, она создает серьезные трудности для читателей, не знакомых с его исходным текстом или с моим комментарием к нему.

Мне придется напомнить, что в главе, написанной для учебника по институциональной экономике, А. Олейник выступил с критикой стандартной формулировки теоремы Коуза и вытекающего из нее вывода о том, что в мире с нулевыми транзакционными издержками права собственности всегда бы переходили к «эффективным» собственникам — агентам, для которых они представляют наибольшую ценность. По его убеждению, во многих случаях — даже когда никаких транзакционных издержек нет — «эффективного» собственника определить невозможно. Чтобы продемонстрировать это, им были сконструированы два условных примера с коузовскими фермером и скотоводом. В первом из них чистый доход скотовода, чистый доход фермера и ущерб от потравы задавались равными соответственно 2 долл., 1 долл. и 1 долл., тогда как во втором все они задавались равными 1 долл. В первом случае установить «эффективного» собственника не сложно (им оказывается скотовод). Однако во втором, по утверждению А. Олейника, сделать это невозможно. В подобных патовых ситуациях, доказывал он, государство оказывается вынуждено распределять права собственности исходя из иных — моральных — критериев, никак не связанных с соображениями эффективности. Следовательно, упоминание об этих моральных критериях должно быть в явной форме введено в теорему Коуза, поскольку от их выбора будут зависеть как структура, так и эффективность размещения ресурсов.

Эта аргументация была оспорена в моих заметках «И еще раз — о теореме Коуза». В частности, в них было показано, что: 1) подсчет выигры-

---

<sup>5</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 60.

шей фермера и скотовода в сконструированных А. Олейником условных примерах производился с ошибками (один плюс один минус один у него получался ноль); 2) из пяти возможных исходов, которые предполагались этими примерами, неверно были определены четыре (напомню: речь идет об учебном пособии!); 3) его попытка трактовать коузовских фермера и скотовода, которые могут вступать в прямые переговоры и составлять контракты любой степени сложности, по аналогии с преступниками из дилеммы заключенного, сидящими по разным камерам и лишенными возможности о чем-либо договариваться, некорректна; 4) во втором из его условных примеров государство оказывается не неспособным идентифицировать «эффективного» собственника, а, напротив, неспособным ошибиться, выбрав «неэффективного»; 5) в подобных ситуациях нет необходимости прибегать к помощи каких-либо моральных критериев, а можно действовать любым доступным способом, в том числе чисто случайным — скажем, определяя собственника путем подбрасывания монеты; 6) теорема Коуза не нуждается в предложенных новациях, поскольку выполняется независимо от того, какую ценность право на использование ресурса имеет для участников взаимодействия — одинаковую или разную.

Однако мои доводы не поколебали убежденности А. Олейника в неполноте теоремы Коуза. В «Трудностях сосуществования» он продолжает настаивать на необходимости ее ревизии, хотя теперь его доказательства строятся несколько иначе. Во-первых, он больше не рискует пользоваться какими-либо числовыми иллюстрациями. Во-вторых, в тень уходит пример с тройным равенством между рентой фермера, рентой скотовода и ущербом от потравы, на котором держалась вся прежняя аргументация и который в моих «Заметках» был охарактеризован как явно надуманный<sup>6</sup>. На первый план выдвигается менее экзотический (но тоже надуманный) пример, где рента скотовода равна ренте фермера, но обе они меньше ущерба от потравы:  $R_1 = R_2 < S$ . (Для краткости мы будем называть этот случай ситуацией равенства рент, вынося за скобки случай  $R_1 = R_2 > S$ ). В-третьих, круг ситуаций, где «эффективного» собственника найти не удастся, резко расширяется. Оказывается, что совпадение рент от альтернативных использований ресурса — далеко не единственная причина, по которой теорема Коуза может нарушаться. Помимо этого она терпит крах и тогда, когда экстернальные эффекты затрагивают потребителей (лиц, не занятых коммерцией, по оригинальной терминологии А. Олейника), а также тогда, когда при отсутствии совершенной конкуренции экономические агенты ведут себя некооперативно.

---

<sup>6</sup> Капелюшников Р. И. Указ. соч. С. 10.

Наконец, заметные мутации претерпевает сама идея «усовершенствования»: если в прежней работе речь шла о выборе «эффективного» собственника, то в новой — о его выборе «рыночным способом»; если раньше утверждалось, что распределение прав собственности неосуществимо без использования моральных критериев, то теперь — что оно неосуществимо без использования «нерыночных» критериев<sup>7</sup>. В итоге дважды переиначенная теорема Коуза предстает перед читателем в следующем виде: «...с точки зрения эффективности, исходное распределение правомочий несущественно, если и деятельность, являющаяся источником внешних эффектов, и деятельность, на которую они оказывают влияние, осуществляется внутри рынка как функциональной подсистемы. Однако и в этом случае может потребоваться обращение к внешним, нерыночным критериям значимого, выбор которых должен осуществляться либо на основе согласия сторон, либо третьей стороной»<sup>8</sup>.

## Теорема Коуза и ее научный статус

Прежде чем приступать к обсуждению этих теоретических новаций полезно будет вспомнить, а что же представляет собой «неусовершенствованная» теорема Коуза, какой она известна большинству экономистов, и каков ее научный статус.

Как упоминалось в моих «Заметках», теорема Коуза содержит два взаимосвязанных тезиса — во-первых, об эффективности и, во-вторых, о неизменности (инвариантности) размещения ресурсов по отношению к распределению прав собственности. Ее «сильная» версия включает требования как эффективности, так и инвариантности, «слабая» — только эффективности. Условиями, необходимыми для ее выполнения, являются полная спецификация прав собственности и нулевые транзакционные издержки<sup>9</sup>.

А. Олейник приводит другую формулировку, где число предпосылок доводится до пяти: (i) четкая спецификация прав собственности; (ii) сво-

---

<sup>7</sup> Согласимся, что «эффективное» — не синоним всего «рыночного», точно так же как «моральное» — не синоним всего «нерыночного». Как уже говорилось, сам А. Олейник понимает «рынок» предельно узко — просто как занятие коммерцией (Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 57).

<sup>8</sup> Там же. С. 67. Ср. с предыдущей редакцией: «Когда права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то первоначальное распределение прав собственности не окажет влияния на структуру производства, если отвлечься от эффекта дохода и всех обоснований справедливости, за исключением наибольшей выгоды» (Олейник А. Роль государства в установлении прав собственности... С. 55).

<sup>9</sup> Капелюшников Р. И. Указ. соч. С. 4–5.

бодный обмен этими правами; (iii) совершенная конкуренция; (iv) отсутствие трансакционных издержек; (v) пренебрежение эффектом богатства (дохода). В литературе, посвященной теореме Коуза, не сложилось какой-либо «канонической» дефиниции, так что в попытке предложить еще один, новый вариант, отличный от уже существующих, нет ничего, что могло бы вызывать возражения. Труднее понять, на каком основании А. Олейник называет приведенное им определение «обычным», т. е. отражающим взгляды большинства исследователей<sup>10</sup>. Достаточно сравнить его хотя бы с некоторыми из наиболее известных формулировок теоремы Коуза, чтобы убедиться, насколько оно как раз-таки *необычно*<sup>11</sup>.

Во-первых, пункт (ii) является всего лишь подпунктом пункта (i): нельзя говорить о полном праве собственности, если оно неотчуждаемо. Во-вторых, хотя самая ранняя версия теоремы Коуза, предложенная Дж. Стиглером, содержала отсылку к совершенной конкуренции<sup>12</sup>, позднее он сам признал ее ненужность, заметив, что в мире с нулевыми трансакционными издержками монополисты действовали бы как конкурентные фирмы<sup>13</sup>. В-третьих, как было отмечено в моих «Заметках», многие ведущие авторы – Р. Коуз, Дж. Стиглер, Й. Барцель, С. Чен и другие – никогда не соглашались с оговоркой относительно эффекта дохода, направленной против тезиса об инвариантности. Позднее Д. Аллен убедительно показал, что при последовательном соблюдении исходных предпосылок, заложенных в теореме Коуза, эффекта дохода не возникает и она, таким образом, выполняется в своей «сильной», а не «слабой» версии<sup>14</sup>.

В итоге список необходимых условий редуцируется до двух: полностью специфицированные права собственности и нулевые трансакционные издержки<sup>15</sup>. Только они в явном виде обсуждались Р. Коузом в «Проблеме со-

---

<sup>10</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 54.

<sup>11</sup> Его ссылка на статью Р. Кутера в словаре экономической теории «Новый Полгрейв» неуместна. Р. Кутер выделяет три альтернативных традиции в интерпретации теоремы Коуза, т. е. с его точки зрения ни о какой «обычной» ее формулировке говорить вообще не приходится. См.: *Cooter R. D. The Coase Theorem // The New Palgrave Dictionary of Economics / Ed. by J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. N.Y.: MacMillan, 1987. Vol. 1. P. 457–459.*

<sup>12</sup> *Stigler G. J. The Theory of Price. 3<sup>rd</sup> ed. N.Y.: Macmillan, 1966. P. 113.*

<sup>13</sup> *Stigler G. J. The Law and Economics of Public Policy: A Plea for Scholars // Journal of Legal Studies. 1972. Vol. 1. N 1. P. 12.* Что касается самого Р. Коуза, то он всегда считал эту оговорку излишней (см.: *Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 158*).

<sup>14</sup> *Allen D. W. What are Transaction Costs? // Research in Law and Economics. 1991. Vol. 14.*

<sup>15</sup> Множественность формулировок теоремы Коуза объясняется не столько содержательными разногласиями (как в случае совершенной конкуренции или эффекта дохода), сколько экспозиционными предпочтениями различных исследователей. Сам Р. Коуз ви-

циальных издержек» и только их можно встретить практически во всех версиях теоремы Коуза, выдвигавшихся позднее. В этом смысле показательно, что из примерно полутора десятка наиболее авторитетных работ, опубликованных с начала 1960-х по середину 1990-х гг., где обсуждались ее предпосылки, упоминания о совершенной конкуренции присутствовали лишь в четырех, тогда как эффект дохода учитывался в семи<sup>16</sup>.

Не будет преувеличением сказать, что трактовка А. Олейника является пример весьма пристрастного прочтения почти полувековой истории разработки теоремы Коуза и отражает представления ее критиков приблизительно двадцатилетней давности<sup>17</sup>. Зачем же понадобилось такое смещение хронологической перспективы? Ответ прост: чтобы априорно, до всякого рассмотрения по существу, резко сузить сферу действия коузовского подхода, облегчив тем самым задачу его критики.

Что же касается представлений А. Олейника о научном статусе теоремы Коуза, то они удивляют своей методологической прямолинейностью.

---

дел свою задачу в том, чтобы эксплицировать неявные предпосылки, из которых исходит «стандартная» экономическая теория, но которые ею не замечаются или не осознаются. Однако многие позднейшие авторы находили правильным упоминать наряду с ними и различные явные предпосылки, которые всегда находились в поле зрения «стандартной» экономической теории (такие, например, как предпосылка рационального экономического поведения). Отсюда — неизбежный разноречивый анализ в дефинициях.

<sup>16</sup> Коуз Р. Указ. соч.; Познер П. А. Экономический анализ права. СПб.: Экономическая школа, 2004; Allen D. W. Op. cit.; Calabresi G. Transaction Costs, Resource Allocation and Liability Law: A Comment // Journal of Law and Economics. 1968. Vol. 11. N 1; Coleman J. E. The Economic Analysis of Law // Ethics, Economics, and the Law / Ed. by J. R. Pennock, J. W. Chapman. N.Y.: New York University Press, 1982; Cooter R., Ullen T. S. Law and Economics. Glenview: Scott, Foresman and Company, 1988; Frech H. E. III. The Extended Coase Theorem and Long Run Equilibrium: The Non-Equivalence of Liability Rules and Property Rights // Economic Enquiry. 1979. Vol. 27. N 2; Dick D. T. The Voluntary Approach to Externality Problems: A Survey of the Critics // Journal of Environmental Economics and Management. 1976. Vol. 2. N 1; Hoffman E., Spitzer M. L. The Coase Theorem: Some Experimental Tests // Journal of Law and Economics. 1982. Vol. 25. N 1; Medema S. G. Ronald H. Coase. L.: Macmillan, 1994; Polinsky A. M. Economic Analysis of a Potential Defective Product: A Buyer's Guide to Posner's Economic Analysis of Law // Harvard Law Review. 1974. Vol. 87. N 8; Regan D. H. The Problem of Social Cost Revisited // Journal of Law and Economics. 1972. Vol. 15. N 2; Schwab S. J. A Coasean Experiment on Contract Presumptions // Journal of Legal Studies. 1988. Vol. 17. N 2; Stigler G. J. The Theory of Price; Zerbe R. O. Problem of Social Cost in Retrospect // Research in Law and Economics. 1980. Vol. 2. В выборку не были включены работы, где давалось несколько альтернативных формулировок теоремы Коуза.

<sup>17</sup> Один из наиболее ярких образцов: Veljanovski C. G. The Coase Theorems and the Economic Theory of Markets and Law // Kyklos. 1982. Vol. 35. N 1. Метафорически результаты первого этапа исследований, посвященных теореме Коуза, можно было бы резюмировать так: «стандартной» экономической теории было предъявлено зеркало (в виде теоремы Коуза), но она отказалась себя в нем признать.



Отчетливее всего это видно из одного замечания в заключительной части его статьи, где он выражает надежду на то, что в связи с укреплением монополии «Газпрома» и усилением государственного контроля над экспортом нефти вскоре возникнет «новая и неожиданная возможность для проверки теоремы Коуза»: появление внешних эффектов «на геополитическом уровне» позволит подтвердить ее либо опровергнуть<sup>18</sup>.

Приведенная ремарка ясно показывает, что для него не существует разницы между теоретическими и эмпирическими высказываниями, между корректностью и релевантностью научных утверждений. Чтобы проверить правильность теоремы Коуза (как, впрочем, и любого другого высказывания, претендующего на статус теоремы), необходимо выяснить, в какой мере провозглашенные ею следствия строго логически вытекают из исходно принятых предпосылок. Чтобы оценить ее значимость, необходимо установить, в какой мере ее предпосылки соответствуют условиям, характерным для тех или иных реально наблюдаемых ситуаций.

Как заметил Г. Ховенкамп, опровергнуть ссылками на эмпирические факты теорему Коуза невозможно точно так же, как невозможно опровергнуть ими теорему Пифагора<sup>19</sup>. Если реальное пространство, которое нас окружает, не является полностью евклидовым, то тогда при наличии сверхточной измерительной аппаратуры можно было бы доказать эмпирически, что квадрат гипотенузы не равен сумме квадратов катетов. Но означало бы это, что теорема Пифагора опровергнута? Такой эксперимент всего лишь устанавливал бы границы ее приложимости к наблюдаемому миру: «Если теорема Коуза и в самом деле представляет собой теорему... то ее эмпирическая “проверка”... возможна не больше, чем возможна эмпирическая проверка теоремы Пифагора. Подобное якобы эмпирическое тестирование было бы всего лишь выяснением того, в какой мере те или иные ее посылки соответствуют или не соответствуют условиям данной конкретной ситуации»<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 68.

<sup>19</sup> *Hovenkamp H. J. Marginal Utility and the Coase Theorem // Cornell Law Review. 1990. Vol. 75. N 4.*

<sup>20</sup> *Ibid.* P. 788. Ср. классическое описание различий между теоретическим и эмпирическим знанием, которое было дано Ф. Хайеком на примере закона ренты. В этом законе Хайек выделял два различных утверждения: «Первое относится к области чистой экономической теории и гласит, что если для производства какого-либо товара необходимо в тех или иных пропорциях тратить те или иные (ограниченные) ресурсы и один из этих ресурсов может использоваться при производстве только данного товара... а применимость прочих намного шире, то изменение в ценности продукта будет сказываться на ценности первого ресурса сильнее, чем на ценности остальных. Второе утверждение — эмпирического характера, и состоит оно в том, что земля, как правило, относится к ресурсам перво-

Неразличение вопросов о корректности и о релевантности теоретических высказываний приводит к тому, что для опровержения теоремы Коуза А. Олейник постоянно апеллирует к ситуациям с положительными трансакционными издержками. Все конкретные примеры, на которые он ссылается – судебные споры, игра карточных шулеров, аукционные торги и т. д. – очевидным образом предполагают существование ненулевых трансакционных издержек.

Судебные споры возникают тогда, когда участникам конфликта не удается разрешить его путем прямых переговоров друг с другом. Однако при нулевых трансакционных издержках и четко разграниченных правах собственности любые конфликты решались бы в досудебном порядке к удовлетворению всех заинтересованных сторон. Шулерство – хрестоматийный пример стратегического поведения. Но отсутствие трансакционных издержек означает, что любую необходимую информацию можно получить при нулевых затратах – мгновенно и даром. В подобных условиях стратегическое поведение было бы невозможным, поскольку игроки знали бы друг о друге все – у кого на руках какие карты, каким будет следующий ход и т. д. В результате блеф, крапление колод и прочие приемы из арсенала профессиональных шулеров утратили бы всякий смысл. Аукционы представляют собой важный институциональный механизм по выявлению предпочтений (preference revelation) экономических агентов. Но в условиях нулевых трансакционных издержек они, строго говоря, были бы излишни: любой продавец знал бы о возможностях и желаниях потенциальных покупателей все, что ему нужно, и потому сразу же предлагал бы свой товар тому, кто готов заплатить за него больше (чья резервируемая цена является наивысшей).

Что же доказывают все эти примеры, которые, казалось бы, приводятся для того, чтобы продемонстрировать несостоятельность теоремы Коуза? Только то, что ее нельзя считать реалистичным описанием мира с высокими трансакционными издержками. Но разве в этом были какие-то сомнения? Разве это не ясно и так из ее формулировки? Сам Р. Коуз всегда подчеркивал явную нереалистичность идеи, которая легла в основу теоремы, названной его именем. Его целью как раз и было показать, насколько далека от реальной жизни «стандартная» экономическая теория,

---

го типа... Первое из этих утверждений, как и все, высказываемые чистой экономической теорией... с необходимостью является истинным независимо от времени и места... Суть второго в том, что условия, постулируемые в первом утверждении, являются преобладающими применительно к данному участку земли... Будучи эмпирическим обобщением, это, конечно, может быть опровергнуто и будет часто опровергаться» (*Хайек Ф. А. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблениях разумом. М.: ОГИ, 2003. С. 51*).

не считающаяся с фактом существования положительных трансакционных издержек и по умолчанию принимающая их равными нулю: ее он иронически окрестил «экономической теорией классной доски».

Однако тема, заявленная А. Олейником, — не релевантность теоремы Коуза, а ее корректность. И если уж пытаться ее опровергать, то делать это нужно не перечисляя всевозможные «случаи из жизни», а выявляя слабые звенья в ее логической структуре.

## Квартирный вопрос

Наступление на теорему Коуза открывает разработанная А. Олейником «социоэкономическая интерпретация», в которой современное общество предстает как совокупность изолированных социальных миров, или «автономных функциональных подсистем», как он выражается. Отталкиваясь от нее, он выделяет два класса внешних эффектов: возникающие при взаимодействии представителей одной и той же «функциональной подсистемы» и возникающие при взаимодействии представителей разных «функциональных подсистем». Теорема Коуза, по его мнению, применима только к взаимодействиям первого типа. При взаимодействиях второго типа отношения между участниками начинают строиться по «модели коммунальной квартиры», что исключает возможность не только реального, но даже гипотетического обмена правомочиями и, следовательно, лишает коузовский подход какого-либо значения.

К сожалению, общий смысл этой «квартирной» аргументации улавливается с трудом. С одной стороны, нам сообщают о взаимной укорененности (embedding) «различных функциональных подсистем», но, с другой, со ссылкой на К. Поланьи указывают на разделяющий их «железный занавес». С одной стороны, заявляют, что внерыночные внешние эффекты не имеют однозначного денежного выражения, но, с другой, производят подсчеты их денежного эквивалента и называют конкретные суммы, которые при возникновении таких эффектов назначали суды в качестве компенсации за ущерб. С одной стороны, предупреждают, что деньги — «весьма далекий от совершенства медиум», но, с другой, признают, что остальные «медиумы» еще хуже<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 56–59. У меня всегда вызывало недоумение, каким образом поклонникам К. Поланьи удается настаивать на «социальной укорененности» различных сфер человеческой деятельности и в то же самое время изображать общество поделенным на множество непроницаемых отсеков. Возможно, это результат того, что их сознание само поделено на точно такие непроницаемые отсеки.

Итогом этих зигзагообразных рассуждений становится вывод о неприменимости коузовского подхода к внешним эффектам, когда помимо производителей они затрагивают также и потребителей — или, как изъясняется А. Олейник, лиц, не занятых коммерцией. В подобных случаях участники взаимодействия пребывают «в разных измерениях»; те, кто находятся внутри рынка, сталкиваются с денежными (resuniary), а те, кто находятся вне него, — с неденежными (non-resuniary) экстерналиями; так как они «разговаривают на “разных языках”», получаемые ими выгоды оказываются в принципе несопоставимыми<sup>22</sup>. А раз так, то, значит, в «смешанных» экстернатальных ситуациях вопрос об эффективном или неэффективном размещении ресурсов лишается смысла и не может быть даже поставлен.

Вывод явно нетривиальный: во всяком случае мне неизвестно ни одного исследования, где действие теоремы Коуза ограничивалось бы только производителями или только потребителями<sup>23</sup>.

Здесь нам придется предпринять небольшой экскурс в область общей экономической теории. Как упоминалось в моих «Заметках», в экстернатальных ситуациях с участием производителей (скажем, тех же коузовских фермера и скотовода) оптимальная аллокация ресурсов достигается при условии максимизации суммы их рент<sup>24</sup>. При анализе экстернатальных ситуаций с участием потребителей (скажем, соседей по дому) место понятия ренты занимает его концептуальный аналог — понятие потребительского излишка (собственно «рента» — это не что иное как одно из обозначений производительского излишка). Но общая логика коузовского подхода остается неизменной, о чем бы ни шла речь в том или ином конкретном слу-

---

<sup>22</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 56–58. Стоит отметить, что терминология, используемая в этом разделе статьи А. Олейника, расходится с общепринятой. В экономической теории под денежными экстерналиями понимаются внешние эффекты, которые отражаются на ценности ресурсов, но не воздействуют на них физически. (Пример — выход на рынок новой фирмы, в результате чего снижается цена товара для всех фирм, действующих в данной отрасли.) Под неденежными экстерналиями понимаются внешние эффекты, которые воздействуют на ресурсы физически и уже через это влияют на их ценность. (Пример — потравы при взаимодействии фермеров и скотоводов.) В этом смысле все внешние эффекты, обсуждаемые в его работе, относятся к разряду неденежных (технологических) — даже когда они затрагивают только «лиц, занятых коммерцией».

<sup>23</sup> Верно, что большинство наиболее известных примеров, обсуждаемых в «Проблеме социальных издержек», касаются производителей. В то же время едва ли не большая часть случаев, рассматриваемых Р. Коузом в разделе «Разграничение законных прав и экономическая проблема», представляют собой экстернатальные ситуации с участием потребителей. См.: Коуз Р. Указ. соч. С. 107–120.

<sup>24</sup> Капелюшников Р. И. Указ. соч. С. 5.

чае — об излишках производителей или о денежных эквивалентах излишков потребителей (некоторые авторы даже используют выражение «рента потребителя»).

Показать, как теорема Коуза работает в «смешанных» ситуациях, удобнее всего на тех же примерах, которые используются А. Олейником для демонстрации ее бессилия. Один из них — судебное разбирательство между жильцами двух соседних квартир<sup>25</sup>. Суть конфликта заключалась в том, что истец С. страдал от громких звуков, доносившихся из квартиры ответчика А., который целыми днями давал уроки музыки. (Ситуацию, следовательно, можно охарактеризовать как «смешанную», поскольку источником внешнего эффекта являлась производственная деятельность А.) Суд принял сторону истца, постановив, что ответчик должен, во-первых, выплатить денежную компенсацию за причиненные ранее неудобства и, во-вторых, обеспечить звукоизоляцию своей квартиры. А. Олейник так обосновывает свой вывод о неприменимости коузовского подхода к данному делу: «Истец и ответчик находятся в разных “измерениях”, и гипотетический вопрос о *выкупе* права на запрещение вредного использования пианино [? — Р. К.] ... нельзя поставить симметричным образом, к чему призывал Коуз, подчеркивая идею взаимной ответственности соседей»<sup>26</sup>.

Это высказывание заслуживает того, чтобы вчитаться в него повнимательнее. Невероятно, как можно написать такое, имея хотя бы самые общие представления о современной экономике права (*law and economics*)!<sup>27</sup> «Гипотетически», как мне кажется, можно поставить какой угодно вопрос. И ниже я не только попробую «симметричным» образом представить ситуацию «выкупа» для данного конкретного случая, но и попытаюсь реконструировать экономическую логику, имплицитно лежавшую в основе решения, принятого судом.

При гипотетических условиях полной специфицированности прав собственности либо С. имел право на поддержание тишины в пределах своей квартиры, либо А. имел право издавать любые звуки в пределах своей. Стоимость их квартир зависела бы тогда от того, на чьей стороне находится закон: в первом случае дороже пришлось бы платить за при-

---

<sup>25</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 58.

<sup>26</sup> Там же. С. 58. Похоже, А. Олейник не понял, что спор в данном случае шел об альтернативных использованиях не ресурса «пианино», а ресурса «звуковое пространство».

<sup>27</sup> В учебниках по *law and economics* при рассмотрении тех разделов общего права, которые непосредственно связаны с коузовской проблематикой — о собственности, о контрактах и о неумышленном причинении вреда, в равной мере используются примеры с участием как производителей, так и потребителей. См., например: Познер Р. А. Указ. соч. Гл. 3, 4, 6.

обретение своего жилья С., во втором – А. Дальнейшее взаимодействие между ними определялось бы соотношением между денежным эквивалентом потребительского излишка, который получал бы С., наслаждаясь тишиной и покоем, и производительским излишком, который получал бы А., давая уроки музыки. Если бы это соотношение было в пользу С. и ему же принадлежало право на сохранение тишины, то тогда А. не оставалось бы ничего другого как поменять характер своей деятельности (скажем, вообще отказаться от преподавания музыки). Но если бы оно было в пользу А., то тогда за соответствующую «взятку» он мог бы «выторговать» у С. согласие терпеть шум от его уроков. (Для этого величина «взятки» должна была бы быть такой, чтобы выводить С. на более высокий уровень полезности, чем тот, которого он достигал бы, наслаждаясь тишиной у себя дома.) Естественно, что если бы спорное правомочие принадлежало не С., а А., то их взаимоотношения строились бы обратным образом. Однако при любом варианте распределения прав собственности внешний эффект был бы интернализирован и необходимость обращения в суд отпадала бы.

В рассматриваемой ситуации потребность в судебном разбирательстве возникла только потому, что права С. и А. были плохо специфицированы, а издержки, связанные с достижением соглашения, запретительно высоки. Признав право С. на покой и тишину, суд устранил существовавшую ранее неопределенность. Принимая такое решение, он исходил из неявного предположения, что сохранение тишины и покоя в собственном жилище имеет настолько высокую потребительскую ценность, что было бы неоправданно лишать истца права на ее получение. По той же причине суд потребовал от А. компенсировать ущерб, уже нанесенный его уроками благосостоянию С.

Вместе с тем суд не стал настаивать на полном прекращении преподавательской деятельности А., признав тем самым, что ее производственная ценность также достаточно велика. В самом деле, абсолютный запрет на деятельность, порождающую вредные внешние эффекты, далеко не всегда является наилучшим способом их интернализации. Подобно тому, как в случае с козовскими фермером и скотоводом одним из способов предотвратить потраву могло бы стать возведение ограды, так и в данном случае одним из способов предотвратить нарушение тишины и покоя могло бы служить проведение звукоизоляции. Фактически суд счел затраты на нее меньшими не только по сравнению с возможными потерями С. от проникновения в его жилище посторонних звуков, но также и по сравнению с возможными потерями А. от полного прекращения музыкальных занятий у него дома.

Но на кого должны быть возложены затраты, связанные с устранением вредного внешнего эффекта, — на С. или на А.? С точки зрения коузовского подхода все зависит от того, какая из сторон могла бы предотвратить его с меньшими издержками. Очевидно, что в данном случае это ответчик: вселяясь в квартиру, он знал, что шум от его уроков может проникать к соседям; в отличие от него истец не мог предвидеть заранее, что его соседом по дому окажется преподаватель музыки. Поэтому обязательство по проведению звукоизоляции суд возложил на А.<sup>28</sup>

Едва ли нужно оговариваться, что представленная реконструкция является чисто иллюстративной. Она не предполагает, что рассматривая данное дело, суд в явной форме руководствовался экономическими соображениями. Не следует из нее и того, что решение суда было правильным (такая оценка — дело специалистов). Наконец, она не подразумевает, что суды всегда действуют (или должны действовать) исходя из соображений эффективности. Вместе с тем она ясно показывает, что в действиях суда не было ничего, что противоречило бы логике экономического анализа и делало бы экстерналильные ситуации с участием потребителей недостижимыми для коузовского подхода.

Что же остается в итоге от предложенной А. Олейником «модели коммунальной квартиры»? Ничего кроме житейской констатации (не требующей глубоких теоретических изысканий), что судебные разбирательства с участием потребителей носят более «проблемный характер»<sup>29</sup>. Но даже это утверждение, выраженное столь категорично, не вполне корректно. В мире с нулевыми трансакционными издержками любые экстерналильные взаимодействия — как с участием потребителей, так и с участием производителей — были бы беспроблемными. Напротив, в мире с положительными трансакционными издержками любые взаимодействия, кого бы они ни затрагивали, оказываются в той или иной мере проблемными. Естественно, степень проблемности зависит от конкретных обстоятельств. Но если бы А. Олейник был прав и проблемный характер носили только взаимоотношения между потребителями и производителями, то мы бы никогда не становились свидетелями ожесточенных

---

<sup>28</sup> Впрочем, с теоретико-экономической точки зрения эта часть судебного решения вызывает определенные сомнения. Фактически суд решил за ответчика, что в создавшейся ситуации является для него наиболее эффективным. Если бы он просто наложил запрет на нарушение тишины и покоя в соседней квартире, то у А. была бы возможность самому выбрать наиболее подходящий способ интернализации внешнего эффекта. Это могло быть не обязательно проведение звукоизоляции, но и перестановка пианино, перенос занятий в другое место и т. п.

<sup>29</sup> *Олейник А. Н.* О трудностях сосуществования... С. 59.

судебных и внесудебных споров между различными «хозяйствующими субъектами»<sup>30</sup>.

Его «социоэкономическая интерпретация» служит хорошей иллюстрацией того, насколько опасен в научных дискуссиях отказ от терминологической строгости. Что такое «модель коммунальной квартиры», которая противопоставляется коузовскому подходу, как не красивая словесная упаковка для неустановленных и плохо защищенных прав собственности? Что такое «разные измерения», в которых пребывают истцы и ответчики, как не метафорическое обозначение положительных трансакционных издержек? К сожалению, общий результат этих терминологических импровизаций таков, что возникает сомнение: а нужно ли было множить сущности без необходимости?

### **Проблема «стратегического торга»**

Однако, по убеждению А. Олейника, теорема Коуза нуждается в рассмотрении не только в силу ее «социоэкономической» ограниченности. Ее

---

<sup>30</sup> В экстернатальных ситуациях с участием потребителей серьезные осложнения возникают в связи с тем, что в отличие от фирм потребители заинтересованы в максимизации полезности, а не прибыли. Это делает необходимым учет возможных эффектов на стороне спроса, которыми может сопровождаться перераспределение прав собственности от одних агентов к другим. Возникновение таких эффектов возможно по нескольким причинам: а) из-за расхождений в структуре предпочтений (скажем, фермеры могут быть больше склонны к потреблению хлеба, а скотоводы – к потреблению мяса, а так как в случае передачи спорного правомочия от фермеров к скотоводам первые станут беднее, а вторые богаче, спрос на хлеб может упасть, а спрос на мясо возрасти); б) из-за убывающей предельной полезности дохода (став беднее, индивид может не захотеть платить за приобретение спорного правомочия столько, сколько он был бы готов заплатить за него, если бы его доход оставался прежним); в) из-за так называемого «эффекта владения» (многочисленными экспериментами установлено, что люди по-разному оценивают для себя полезность одного и того же блага в зависимости от того, владеют они им или нет; расхождения между «готовностью заплатить» (willingness to pay) и «готовностью принять плату» (willingness to accept) могут быть настолько значительными, что права собственности будут навсегда «оседать» у тех агентов, к которым они попали сначала). При наличии подобных эффектов аллокация ресурсов будет меняться вместе с изменениями в распределении прав собственности. Но этим подрывается только менее значимая часть теоремы Коуза – тезис об инвариантности, тогда как тезис об эффективности остается в силе. Можно сказать, что в этих условиях она выполняется в своей «слабой» версии. Однако если принять расширенную трактовку трансакционных издержек, предложенную Д. Алленом (ее подробное изложение было дано в моих «Заметках»), то тогда отпадает и это ограничение: в этом случае возникновение эффектов на стороне спроса становится невозможным и теорема Коуза выполняется в своей «сильной» версии (*Allen D. W. Op. cit.*).



«проблематичный характер»<sup>31</sup> обнаруживается даже в тех случаях, которые были предметом рассмотрения в работах самого Р. Коуза.

За подтверждением он обращается к условному примеру, где чистый доход скотовода превышает чистый доход фермера, а ущерб от отравы больше и того и другого. По его мнению, если бы при таких исходных параметрах право на проход по земле фермера было выставлено на аукцион, то оно досталось бы «эффективному» собственнику — скотоводу. Однако если бы скотоводу пришлось выкупить его у фермера, исход мог бы оказаться иным. Замена аукциона прямым торгом (bargaining) означала бы переход от конкурентной ситуации к ситуации двусторонней монополии. Стремясь максимизировать свою долю излишка (равного разности между рентами), фермер и скотовод стали бы действовать некооперативно, используя всевозможные стратегические уловки. В результате их переговоры могли бы зайти в тупик, заблокировав тем самым переход правомочия в руки «эффективного» собственника. По словам А. Олейника, в таких ситуациях избежать неэффективного исхода можно только при согласии участников «относительно нерыночного критерия разделения излишка», поскольку при игре «по рыночным правилам» итоги дележа оказываются «неопределенными»<sup>32</sup>. Вывод: теорема Коуза неполна и в ее формулировку должна быть включена ссылка на «нерыночные критерии».

Но насколько этот вердикт оправдан? Существуют ли рациональные аргументы, подтверждающие, что «стратегический торг» действительно представляет для теоремы Коуза непреодолимое препятствие?

Начнем с того, что обсуждение этой проблемы А. Олейник помещает в достаточно странный общетеоретический контекст. Так, утверждается, что в неоклассической теории при описании купли-продажи товаров и услуг «имплицитно постулируется» присутствие аукциониста<sup>33</sup>. Но это — очевидная полуправда. Фигура аукциониста присутствует лишь в одной ветви неоклассической теории — вальрасианской. В другой ее ветви, маршаллианской, никакого медиатора нет и все сделки совершаются участниками обмена напрямую, лицом к лицу. Это важно учитывать, поскольку в русле маршаллианской традиции (т. е. анализа частичного равновесия) мыслили и А. Пигу, и Р. Коуз.

Едва ли можно согласиться и с тем, как А. Олейник определяет различие между кооперативными и некооперативными играми. По его мнению, некооперативные игры «отличаются от кооперативных невозможностью

---

<sup>31</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 61.

<sup>32</sup> Там же. С. 64.

<sup>33</sup> Там же. С. 63.

обратиться к третьим лицам (медиаторам, арбитрам) для обеспечения взятых на себя сторонами обязательств»<sup>34</sup>. Это определение — хотя похожие формулировки можно встретить и у некоторых других авторов<sup>35</sup> — трудно признать адекватным. Наличие/отсутствие возможности заключать обязывающие контракты (binding contracts) не может считаться квалифицирующим признаком кооперативных/некооперативных игр, поскольку существует целый класс некооперативных игр, где игроки не только имеют возможность заключать такого рода контракты, но где их заключение в каком-то смысле и является целью самой игры.

Я имею в виду ту самую bargaining game, о несовместимости которой с коузовским подходом пространно рассуждает А. Олейник<sup>36</sup>. «Торг» может заходить в тупик или заканчиваться заключением неэффективных сделок, но это не отменяет того факта, что в конечном счете он всегда направлен на достижение некоего обязывающего соглашения. И если не существует силы, которая, как считается, способна обеспечить его выполнение, то тогда вступать в торг вообще не имеет смысла.

Кооперативные и некооперативные модели торга различаются не наличием/отсутствием обязывающих контрактов, а тем, каким образом игроки к этим контрактам приходят или пытаются прийти. В одном случае их поведение понимается как совместно рациональное (jointly rational), тогда как в другом — как всего лишь индивидуально рациональное (individually rational). Если ограничиться рассмотрением игр, где возможны платежи, то тогда с известной долей условности это различие можно выразить так: в рамках кооперативных взаимодействий предполагается, что игроки заинтересованы в максимизации общего выигрыша и им остается только решить, как он должен быть поделен; в рамках некооперативных взаимодействий — что они заинтересованы в максимизации только своего частного выигрыша и поэтому проблема дележа с самого начала влияет на принимаемые ими решения.

Но, пожалуй, самое примечательное, что все конкретные примеры, привлекаемые А. Олейником для опровержения теоремы Коуза, строго говоря, вообще не имеют к ней отношения, так как предполагают существование высоких или даже запретительно высоких транзакционных издержек. Так, он ссылается на ряд лабораторных экспериментов (своих собственных и Т. Шеллинга), результаты которых, казалось бы, противоречат коузовским выводам. Но в двух из этих экспериментов транзакционные

---

<sup>34</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 63.

<sup>35</sup> Harrington J. E., Jr. Non-Cooperative Games // The New Palgrave Dictionary of Economics. Vol. 3. P. 661.

<sup>36</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 62–65.

издержки были явно запретительными, так как участники не имели возможности общаться друг с другом напрямую, а в третьем, где такая возможность допускалась, элемент несовершенной информации вводился тем, что время окончания торгов объявлялось для всех неожиданно. (Гораздо уместнее было бы сослаться на классические эксперименты Э. Хоффман и М. Спитцера, где лабораторные условия были максимально приближены к идеальным условиям теоремы Коуза: результаты этих экспериментов в 97% случаев соответствовали ее предсказаниям, т. е. оказывались эффективными<sup>37</sup>.)

Что же касается собственно «стратегического торга», то наличие в этом случае ненулевых транзакционных издержек вынужден признать сам А. Олейник: «Торг превращается в изнурительную многошаговую процедуру с весьма неопределенным конечным результатом и сопровождающаяся высокими транзакционными издержками (издержками согласования и ведения переговоров)»<sup>38</sup>. Ну, и причем здесь тогда теорема Коуза? Разве кто-нибудь когда-нибудь сомневался, что при положительных транзакционных издержках она может нарушаться?

В итоге из всех многочисленных возражений единственно значимым оказывается отсылка к мнению П. Самуэльсона, полагавшего, что в условиях двусторонней монополии достижение эффективного исхода не гарантировано даже «в самой идеальной теоретико-игровой ситуации» («in the most idealized game-theoretic situation») <sup>39</sup>. К сожалению, в изложении А. Олейника многолетняя дискуссия вокруг этой непростой проблемы предстает в крайне усеченном виде, так что мне придется дать небольшую справку по истории вопроса.

То, что в условиях совершенной конкуренции теорема Коуза выполняется, было более или менее понятно с самого начала<sup>40</sup>. Недаром о совершенной конкуренции упоминалось в самой первой ее формулировке, предложенной Дж. Стиглером («в условиях совершенной конкуренции социальные и частные издержки совпадают»). Однако такая ограничительная трактовка явно не соответствовала исходным интенциям Р. Коуза. Хотя в «Проблеме социальных издержек» встречаются ссылки на совершенную

---

<sup>37</sup> Hoffman E., Spitzer M. L. Op. cit.

<sup>38</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 63.

<sup>39</sup> Цит. по: Коуз Р. Указ. соч. С. 146.

<sup>40</sup> Формальные модели конкурентного рынка экстерналий представлены в целом ряде работ. См., в частности: Arrow K. J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation // The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System. Washington: Joint Economic Committee, 91<sup>st</sup> Congress of the United States, 1<sup>st</sup> Session, 1968; Cooter R. D. The Cost of Coase // Journal of Legal Studies. 1982. Vol. 11. N 1.

конкуренцию, все они относятся к рынкам зерна, мяса и земли<sup>41</sup>. В ней нет ничего похожего на совершенный рынок экстерналий (путь, по которому позднее пошел К. Эрроу), а все рассматриваемые случаи — как вымышленные, так и взятые из реальной жизни — обладают несомненными признаками двусторонней монополии: в любой данный момент времени существует единственный агент (нынешний хозяин ранчо), который мог бы захотеть «купить» отказ от производства зерна, и единственный агент (нынешний хозяин фермы), который мог бы захотеть такой отказ «продать»<sup>42</sup>.

То, что теорема Коуза должна выполняться даже в условиях двусторонней монополии, если взаимодействие между участниками строится как кооперативное, также мало у кого вызывало сомнение<sup>43</sup>. В этом случае она превращается из теоремы в тавтологию и оказывается верна по определению, поскольку в кооперативных играх достижение эффективного результата является частью концепции решения (*solution concept*). Однако сам Р. Коуз никогда не приписывал экономическим агентам стремления к максимизации общей суммы выигрыша. Парадоксальность выдвинутой им идеи как раз и заключалась в том, что она — не всегда явно — предполагала, что в идеальном мире, каким является мир теоремы Коуза, встреча монополиста и монопсониста всегда бы завершалась достижением эффективного результата, т. е. все потенциальные выгоды от обмена использовались бы ими полностью. Во многом именно это спровоцировало огромную волну последующих опровержений и контропровержений.

Мнения исследователей разошлись. Одни — как П. Самуэльсон, Д. Риган, Р. Кутер и др. — полагали, что в условиях двусторонней монополии теорема Коуза теряет силу. Главным аргументом служила ссылка на стратегическое поведение при дележе излишка, из-за чего многие эффективные (т. е. взаимовыгодные) сделки неизбежно должны срываться. В таком случае эффективность размещения ресурсов менялась бы вместе с изме-

---

<sup>41</sup> Коуз Р. Указ соч. С. 90, 91, 92. Подобное сочетание — наличие совершенной конкуренции на рынках «обычных» товаров и ее отсутствие на рынке экстерналий — некоторые авторы обозначают как «квазиконкурентное».

<sup>42</sup> Ср. также: «...любая попытка обосновать тезис об эффективности, ссылаясь на конкурентное рыночное решение, сопряжена с серьезными трудностями и поэтому не может рассматриваться как адекватное доказательство теоремы Коуза» (*Schweizer U. Externalities and the Coase Theorem: Hypothesis or Result? // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1988. Vol. 144. N 2. P. 252*).

<sup>43</sup> См. интерпретацию теоремы Коуза в терминах кооперативных игр: *Aivazian V. A., Callen J. L. The Coase Theorem and Empty Core // Journal of Law and Economics. 1981. Vol. 24. N 1*; *Hurwicz L. What is the Coase Theorem? // The Japan and the World Economy. 1995. Vol. 7. N 1*.

нениями в распределении прав собственности: при одном варианте распределения они попадали бы к «эффективным» собственникам, при другом — «зависали» бы у «неэффективных». Многие другие авторы — прежде всего сам Р. Коуз — думали иначе, считая, что при нулевых трансакционных издержках ни одной несостоявшейся взаимовыгодной сделки остаться бы не могло.

Смысл подобной позиции можно пояснить на том же примере с фермером и скотоводом. Как мы уже упоминали, при нулевых трансакционных издержках они видели бы друг друга «насквозь», поскольку действовали бы в условиях совершенной информации<sup>44</sup>. Говоря иначе, им было бы известно абсолютно все о функциях полезности, производственных функциях, функциях прибыли и т. д. друг друга. Идея Р. Коуза подразумевала, что при таких условиях сделка по «выкупу» спорного правомочия наверняка состоялась бы, даже если бы оба участника выступали как монополисты и заботились исключительно о своих собственных, частных интересах. Строгие доказательства с использованием формального аппарата теории игр появились позднее и они подтвердили верность коузовской интуиции<sup>45</sup>.

Обращаясь к результатам этих разработок, мы будем двигаться пошагово: сначала опишем общую схему некооперативного подхода к проблеме торга; затем проиллюстрируем ее на примере взаимодействия между фермером и скотоводом по поводу возможной потравы; вслед за этим обсудим, по каким принципам в мире теоремы Коуза производился бы дележ излишка; и, наконец, представим критически важный аргумент, согласно которому в этом мире участникам торга было бы нечего делить по той простой причине, что в нем все уже было бы поделено изначально.

1. Общая идея некооперативного решения проблемы торга восходит к работам Дж. Нэша<sup>46</sup>. Смысл предложенной им схемы сводился к тому,

---

<sup>44</sup> Ср. классическое определение трансакционных издержек, предложенное К. Далманом и позднее авторизованное Р. Коузом: это «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты контракта» (цит. по.: Коуз Р. Указ. соч. С. 9).

<sup>45</sup> См., в частности: Arrow K. The Property Rights Doctrine and Demand Revelation under Incomplete Information // *Economics and Human Welfare: Essays in Honor of Tibor Scitovsky* / Ed. by M. J. Boskin. N.Y.: Academic Press, 1979; Samuelson W. A Comment on Coase Theorem // *Game-Theoretic Models of Bargaining* / Ed. by A. E. Roth. Cambridge: Cambridge University Press, 1985; Schweizer U. Op. cit.; Guttman J. M., Schnytzer A. A Solution of the Externality Problem Using Strategic Matching // *Social Choice and Welfare*. 1992. Vol. 8. N 1; Bigelow J. P. Inducing Efficiency: Externalities, Missing Markets, and the Coase Theorem // *International Economic Review*. 1993. Vol. 34. N 2.

<sup>46</sup> Nash J. F. Two-person Cooperative Games // *Econometrica*. 1953. Vol. 21. N 1.

чтобы «сделать переговорные шаги игроков в рамках кооперативной игры их ходами в рамках некооперативной модели»<sup>47</sup>. Описательно ее можно представить так.

Исходное распределение ресурсов определяет уровни полезности, которых игроки способны достичь при отсутствии каких-либо дальнейших перераспределений. Если оно не является Парето-оптимальным (т. е. некоторые ресурсы находятся у «неэффективных» собственников), то это означает, что возможен такой вариант перераспределения, который улучшит положение одного игрока, не ухудшив положения другого. В рамках некооперативной игры ключевой вопрос заключается в том, существует ли такая последовательность доступных ходов, которая будет вести к эффективному равновесию. Хотя у игрока *A* есть стимулы, чтобы предложить игроку *B* перейти к альтернативному распределению ресурсов, одновременно он осознает, что *B* согласится на сделанное предложение только в том случае, если при новом распределении его уровень полезности повысится или, по меньшей мере, не понизится. Поскольку *A* знает функцию полезности *B*, он может определить, какие варианты перераспределения ресурсов гарантируют ему получение согласия *B*. Из этого набора приемлемых для *B* вариантов *A* выберет такой, который будет обеспечивать максимизацию его собственной полезности. Полученное таким образом новое распределение ресурсов окажется Парето-оптимальным, поскольку при заданном уровне полезности одного игрока будет достигаться максимизация уровня полезности другого<sup>48</sup>.

2. В моих «Заметках» эта абстрактная схема конкретизировалась на примере торга между козовскими фермером и скотоводом по поводу потравы<sup>49</sup>. Вместо того, чтобы повторять свою прежнюю аргументацию, я немного усложню ее, рассмотрев более общий случай, где ущерб от потравы является не фиксированной величиной (как предполагалось до сих пор), а функцией от объемов деятельности обоих участников — как поголовья стада, так и площади посевов. Тогда скотоводу (если закон находится не на его стороне) может оказаться выгодно сделать так, чтобы площадь со-

---

<sup>47</sup> *Schweizer U.* Op. cit. P. 250–251.

<sup>48</sup> *Arrow K.* The Property Rights Doctrine and Demand Revelation under Incomplete Information. P. 27–29.

<sup>49</sup> *Капелюшников Р. И.* Указ. соч. Приложение 2. Нелегко понять, почему, когда о попытках фермера и скотовода заключить контракт о выкупе правомочия пишет сам А. Олейник, то это подается как некооперативная игра, а когда о том же говорится в моих «Заметках», то это расценивается как отказ от анализа ситуации в терминах некооперативных игр. Любому непредубежденному читателю должно быть ясно, что взаимодействие между козовскими фермером и скотоводом описывалось в моей работе именно как некооперативное.

седских посевов не превышала некоего критического уровня  $x$  (в наших предыдущих примерах  $x$  фактически принимался равным нулю). Но, естественно, фермер пойдет на такое самоограничение только в том случае, если оно будет отвечать его собственным интересам (проще говоря, если ему за это заплатят).

В подобных условиях эффективного результата можно достичь в процессе торга, строящегося по принципам некооперативной игры и состоящего из трех последовательных стадий. На стадии 1 скотовод предлагает заключить контракт, по условиям которого в том случае, если площадь соседских посевов не превысит  $x$ , он обязуется выплатить фермеру «взятку» в размере  $u$  долл. На стадии 2 фермер решает принять предложенный контракт или отвергнуть его, расширив посевы сверх  $x$ . Наконец, на стадии 3 скотовод определяет поголовье своего стада с учетом решения, принятого фермером. Как показал У. Швейцер<sup>50</sup>, при нулевых транзакционных издержках скотовод предлагал бы только такой контракт, принять который фермеру было бы выгодно, и потому подобный «торг» всегда бы заканчивался Парето-оптимальным исходом. Важно отметить, что в рамках описанной игры достижение эффективного результата не предполагает совместного выбора стратегий: каждый игрок выбирает наиболее предпочтительную для себя стратегию самостоятельно, без какого-либо согласования с партнером<sup>51</sup>.

3. До сих пор за рамками нашего обсуждения оставалось возможное стратегическое поведение игроков при дележе излишка (другими словами – при определении размеров предполагаемой «взятки»). Каким оно было бы при отсутствии транзакционных издержек, показано в работе Г. Ховенкампа<sup>52</sup>.

Известны две основных формы стратегического поведения. Во-первых, это «блеф», т. е. предоставление о себе ложной информации. Однако блеф несовместим с предпосылкой нулевых транзакционных издержек, когда любые необходимые сведения могут быть получены мгновенно и даром. Во-вторых, это угроза кого-либо из игроков повести себя иррационально – сделать нечто, что хотя и ухудшает его собственное благосостояние, одновременно наносит еще больший ущерб благосостоянию партнера. (Иллюстрацией может служить угроза фермера отказаться от взаимовы-

---

<sup>50</sup> *Schweizer U.* Op. cit. P. 255–257.

<sup>51</sup> В Приложении 1 я пытаюсь усилить аргументацию У. Швейцера, показав, что при нулевых транзакционных издержках эффективный результат был бы достижим даже без заключения каких-либо обязывающих контрактов.

<sup>52</sup> *Hovencamp H. J.* Op. cit. P. 790.

годной сделки со скотоводом, если тот не уступит ему весь излишек или большую его часть.) Но для того, чтобы подобные угрозы воспринимались как достоверные (*credible*), их нужно хотя бы иногда приводить в действие. Однако если участники видят друг друга «насквозь», этого никогда не случится. Обладая совершенной информацией, каждый из них будет точно знать, что оба они являются рациональными максимизаторами. В свете этого знания и тот и другой станут воспринимать любые угрозы, предполагающие отказ от заключения взаимовыгодной сделки, как абсолютно недостоверные, так что им не останется ничего другого как отказаться от попыток стратегического поведения и поделить излишек. Как именно? Как убедительно показал Г. Ховенкамп, в условиях совершенной информации, исключающей возможность стратегического поведения, рациональные экономические агенты всегда бы делили излишек от любой сделки в равной пропорции — 50% : 50%<sup>53</sup>.

Мне представляется, что предпосылку строго рационального поведения, из которой исходит Г. Ховенкамп, можно даже частично ослабить. Будем рассуждать от противного. Пусть в условиях правового режима, при котором ответственность за потраву несут владельцы скота, рента скотовода  $X$  равняется 7 долл., рента фермера  $Y$  — 1 долл., а ущерб посевам — 5 долл. Допустим далее, что  $X$  и  $Y$  так и не смогли договориться о размере «выкупа» (в данном случае он должен лежать в интервале от 1 до 5 долл.) и спорное правомочие осталось у «неэффективного» собственника. При нулевых трансакционных издержках информация о недоговороспособности  $X$  и  $Y$  моментально распространилась бы по рынку и сразу отразилась бы на ценах принадлежащих им земельных участков. Для простоты предположим, что речь идет об однопериодной экономике: тогда рыночная цена первого участка составила бы 2 долл. (7 долл. ренты минус 5 долл. компенсации за потраву), второго — 1 долл. Но поскольку в создавшейся ситуации не все потенциальные выгоды от обмена были использованы, следует ожидать появления на сцене нового участника — предпринимателя  $Z$ . (Смысл предпринимательства собственно и состоит в «охоте» за нереализованными возможностями обмена.) Если  $Z$  предложит за первый участок плату чуть выше 2 долл., а за второй — чуть выше 1 долл., то скотоводу и фермеру будет выгодно согласиться, так как это окажется больше тех рент, которые они могли бы иметь, продолжая использовать свои участки сами. Скупив их,  $Z$  с легкостью смог бы интернализировать экстернальный эффект — или перепродал оба участка «в связке» кому-либо другому, или занявшись раз-

---

<sup>53</sup> См. формальное доказательство этого вывода в его статье: *Hovencamp H. J.* Op. cit. P. 791–792.



ведением скота сам. (Любопытно, что этим «другим» вполне мог бы стать кто-либо из недоговороспособной пары *X* и *Y*.)

При нулевых трансакционных издержках механизм рыночной отбраковки недоговороспособных агентов действовал бы с мгновенной скоростью: срыв взаимовыгодных сделок не порождал бы никаких потерь в эффективности, поскольку они тут же корректировались бы новыми сделками с иным составом участников. Можно сказать, что для выполнения теоремы Коуза даже предпосылка о рациональном поведении всех участников рынка является не строго обязательной!<sup>54</sup> Интересно, что в своей полемике с П. Самуэльсоном Р. Коуз также ссылался на действие механизма рыночной селекции, но, похоже, его доводы не были услышаны критиками<sup>55</sup>.

4. Наконец, существует еще один более общий аргумент, сформулированный впервые Д. Алленом (он обсуждался ранее в моих «Заметках»). Согласно предложенной им трактовке, при полной специфицированности прав собственности права экономических агентов на получение любых потенциальных выгод от обмена (*gains of trade*) были бы четко определены и могли бы без каких-либо издержек реализовываться на практике. В этих условиях для любой возможной сделки существовала бы точная схема разделения излишка, которая бы основывалась на имеющихся у участников правах собственности и которой бы они должны были строго придерживаться. Ведь торг — это по сути не что иное как попытка захвата потенциальных выгод от обмена, находящихся в общем доступе (т. е. остающихся пока «ничьими»)<sup>56</sup>. Возникновение конфликта по поводу их дележа означает, что права сторон на получение этих выгод не были установлены, т. е. что мы находимся вне идеального мира теоремы Коуза. При полностью специфицированных правах собственности «торг» о том, как следует поделить общий выигрыш от сделки, был бы немыслим по определению. В таком мире, даже при наличии двусторонней монополии, правомочия по использованию ресурсов мгновенно, без каких-либо издержек и трений перемещались бы от «неэффективных» собственников к «эффективным».

Таким образом, не существует рациональных аргументов, которые подтверждали бы мнение А. Олейника о том, что в условиях, предполагаемых

---

<sup>54</sup> Эти соображения переключаются с анализом иррационального поведения у Г. Беккера. См.: *Becker G. S. Irrational Behavior and Economic Theory // Journal of Political Economy*. 1960. Vol. 70. N 1.

<sup>55</sup> *Коуз Р. Указ. соч. С. 147.*

<sup>56</sup> *Allen D. W.* Op. cit. Ср. также высказывание О. Зербе: «Говорить о торге в мире с нулевыми трансакционными издержками есть противоречие в терминах» (*Zerbe R. O.* Op. cit. P. 85).

теоремой Коуза, участники «торга» могли бы не достичь согласия о критериях и пропорциях разделения излишка. Как показывает наш сжатый обзор, после долгих споров современная экономическая теория пришла к выводу, что справедливость теоремы Коуза по отношению к идеальному миру с совершенной правовой системой и нулевыми транзакционными издержками можно считать доказанной: в нем права собственности всегда бы переходили к агентам, способным обеспечить их более эффективное использование.

При наличии совершенной информации пары, не способные «разбить разницу», мгновенно отсеивались бы механизмом рыночной селекции. Более того, как продемонстрировал Д. Аллен, при наличии универсальных прав собственности участникам было бы вообще незачем вступать в какие-либо переговоры о критериях дележа: права на получение той или иной доли выгод от любого акта обмена были бы уже твердо установлены заранее и оставалось бы только ими воспользоваться. И даже если допустить, что перед ними неожиданно мог возникнуть новый источник дохода, по отношению к которому их права почему-либо не были определены заранее, то и тогда они сразу же и без малейших издержек достигали бы согласия о пропорции дележа, которая, согласно Г. Ховенкампу, всегда бы составляла 50% : 50%.

К сожалению, обсуждение вопроса о возможностях достижения эффективного результата в условиях двусторонней монополии окончательно запутывается, когда А. Олейник без каких-либо разъяснений вводит понятие «нерыночных критериев дележа излишка»<sup>57</sup>. Какие именно критерии имеются в виду, остается неясным. Нужно ли понимать это так, что наряду с «нерыночными» существуют также и некие «рыночные» критерии дележа излишка? Если да, то каковы они? Если нет, то как рынок обходится без них?

С одной стороны, определение «рыночное» используется иногда как эвфемизм для обозначения экономически рационального, т. е. «эффективного», поведения (напомню, что в предыдущей работе А. Олейника речь шла о недостаточности именно принципа эффективности). В таком случае к числу «рыночных» следовало бы относить любые критерии, обеспечивающие успешное разделение выгод от обмена. С другой стороны, в экономико-философской литературе под «рыночными» принято понимать любые формы добровольного сотрудничества — любые сделки, совершаемые при взаимном согласии сторон<sup>58</sup>. (Именно в этом смысле я упоминал

---

<sup>57</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 65.

<sup>58</sup> Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М.:

в своих «Заметках» о «нерыночном перераспределении прав собственности», имея в виду их недобровольную, насильственную передачу от одних агентов к другим<sup>59</sup>.) В таком случае к числу «рыночных» следовало бы относить любые критерии, которые экономические агенты готовы добровольно использовать при разделении выгод от обмена.

Однако как бы мы ни определили «рыночные критерии разделения излишка», никаких содержательных последствий это все равно не имело бы. Дело в том, что в данном отношении теорема Коуза является «всеядной»: она совместима с любыми принципами и пропорциями дележа, основывающимися на однозначно установленных правах собственности экономических агентов.

## Буриданов осел как критик теоремы Коуза

После того, как отпадают ссылки на «модель коммунальной квартиры» и проблему «стратегического торга», в распоряжении А. Олейника остается последний аргумент — случай с равенством рент, который в несколько ином виде уже использовался в его предыдущей работе. Новые соображения, которые высказываются им при обсуждении этой гипотетической ситуации, мало отличаются от прежних.

Вновь утверждается, что при совпадении рент: 1) аллокация ресурсов может оставаться неэффективной (поскольку в этих условиях «выявить эффективного собственника» рынок неспособен); 2) структура производства станет меняться вместе с изменениями в распределении прав собственности (что означает нарушение требования инвариантности); 3) первоначальное разграничение прав собственности будет отражаться на доходах участников (тот, кому не достанется правомочие, будет вынужден покинуть нынешнюю деятельность и понесет потери). Выход из тупика достигим только с помощью третьей стороны, способной заставить участников обмена подчиниться «внешним» по отношению к рынку критериям (в прежней работе речь шла о том, что эти критерии непременно должны быть «моральными»)<sup>60</sup>.

Едва ли будет преувеличением сказать, что перед нами — тотальное отрицание всех выводов, вытекающих из теоремы Коуза.

---

Экономика, 2000. Ближе к теме нашего обсуждения: *Buchanan J. M. Rights, Efficiency and Exchange: The Irrelevance of Transaction Costs // Buchanan J. M. Liberty, Market and the State: Political Economy in the 1980s. N.Y.: New York University Press, 1986.*

<sup>59</sup> Капелюшников Р. И. Указ. соч. С. 20.

<sup>60</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 65–67.

Чтобы сделать последующее изложение более наглядным, введем условный числовой пример, приняв ренты фермера и скотовода равными 2 долл., а ущерб от потравы равным 5 долл. При этих исходных параметрах существуют два одинаково выгодных варианта использования земли — выращивание зерна и разведение скота. Однако из-за присутствия вредного внешнего эффекта они оказываются взаимоисключающими, так что из двух равно эффективных собственников — фермера и скотовода — надлежит выбрать кого-то одного. Фактически мы имеем здесь дело с парадоксом, известным как проблема буриданова осла. Против нее, как следует из рассуждений А. Олейника, рынок бессилен и без привлечения «критериев значимого» из других «функциональных подсистем общества» будет неизбежно впадать в ступор.

Здесь необходимо сделать два пояснения. С одной стороны, проблема выбора из двух одинаковых вариантов является намного более общей, чем он готов признать. «Нерыночные» сферы, откуда предлагается черпать «критерии значимого», вовсе не обладают по отношению к ней абсолютным иммунитетом (взять хотя бы многие ситуации морального выбора). В самом общем смысле ее можно было бы охарактеризовать как парадокс в рамках теории выбора. Другими словами, эта проблема не специфична для рыночного обмена как такового: риск ее возникновения присутствует при актах выбора любого типа.

Допустим, что участки, приносящие одинаковые ренты, принадлежат не двум разным собственникам, а одному и тому же. Очевидно, что это бы ничего не изменило, поскольку дилемма, из которой ему бы пришлось искать выход, осталась бы прежней: какой из двух равно эффективных вариантов деятельности предпочесть? В подобных условиях нерациональным решением было бы впасть в ступор, а рациональным — остановиться на каком-либо одном, все равно каком. И если бы он решил произвести выбор чисто случайным способом, то его решение вовсе бы не являлось отступлением от принципов рационального максимизирующего поведения, а полностью бы им соответствовало<sup>61</sup>. Такой чисто случайный алгоритм осуществления выбора был бы вполне «рыночным» — в том смысле, что именно он обеспечивал бы достижение эффективного результата и именно его могли бы использовать рациональные индивиды при принятии решений, чтобы избежать неприятной перспективы превращения в буридановых ослов.

Но, с другой стороны, проблема буриданова осла — это не более чем теоретический курьез. Она с легкостью может возникать в абстрактных

---

<sup>61</sup> Было бы интересно узнать: по мнению А. Олейника, случайный выбор — это «критерий значимого» из какой «функциональной подсистемы общества»?

моделях с конечным числом измерений, но в реальной жизни, где число измерений не ограничено, появление альтернатив, абсолютно ни в чем не уступающих друг другу по привлекательности, почти не представимо.

И хотя А. Олейник возражает против моей оценки используемых им условных примеров как неправдоподобных<sup>62</sup>, ни в его прежней, ни в его новой работе не приводится ни одного случая из судебной или хозяйственной практики, где бы имело место одновременное совпадение всех трех величин (выигрышей обоих участников и ущерба от внешнего эффекта) или хотя бы только двух из них. Он ссылается на возможное совпадение цен на аукционных торгах, но эта ссылка ничего не доказывает<sup>63</sup>. Во-первых, участники «стандартных» аукционов не травят друг у друга посева. (Что же касается «нестандартных» аукционов, где бы на торги выносилось «право на запрещение вредного использования», то никаких упоминаний о случаях их проведения в его работе нет.) Во-вторых, равенство заявленных цен совсем не обязательно должно свидетельствовать о равенстве ожидаемых рент. Аукционист действует в условиях несовершенной информации, пытаясь по различным косвенным признакам (заявленным ценам, срокам поставки, объемам предыдущей экономической деятельности, датам подачи заявок и т. д.) «угадать», кого же из участников следовало бы предпочесть — кто из них способен использовать ресурс с наибольшей отдачей.

Разумеется, даже если какие-то гипотетические ситуации полностью лишены правдоподобия, это не значит, что в теоретическом анализе ими можно пренебречь, оставив без рассмотрения. Так что наша задача — попытаться разобраться, действительно ли проблема буриданова осла так фатальна для теоремы Коуза, как кажется А. Олейнику.

1. Начнем с самого главного: будет ли при равенстве рент ( $R_1 = R_2 < S$ ) выполняться центральное положение теоремы Коуза — тезис об эффективности? Будут ли права собственности оказываться у агентов, для которых они представляют наибольшую ценность? Согласно А. Олейнику, при отсутствии третьей стороны в подобных условиях «повысить эффективность структуры производства через обмен нельзя»<sup>64</sup>. Разбирая аналогичную ситуацию в своей предыдущей работе, он точно так же приходил

---

<sup>62</sup> Стоит пояснить, что говоря о неправдоподобности таких совпадений я имел в виду конкретные числовые примеры, предложенные А. Олейником в его предыдущей работе, где все три величины являлись положительными. Моя оценка, естественно, не относилась к ситуациям, где все они оказываются нулевыми, т. е. где экстернальные эффекты отсутствуют.

<sup>63</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 66.

<sup>64</sup> Там же. С. 66.

к выводу, что из-за тщетности попыток выкупить спорное правомочие «ценность продукции не будет максимальной»<sup>65</sup>. Все это заставляет полагать, что, по его мнению, при исходном попадании правомочия к «неэффективному» собственнику, оно будет «зависать» у него навсегда, препятствуя достижению оптимальной аллокации ресурсов.

Легко, однако, убедиться, что на самом деле все обстоит с точностью до наоборот. Совпадение рент в принципе исключает возможность попадания правомочий к «неэффективным» собственникам: ведь в этой ситуации потенциально «эффективными» собственниками являются оба претендента. Будем исходить из прежних числовых значений ( $R_1 = R_2 = 2$  долл.,  $S = 5$  долл.). Несложный подсчет показывает, что кому бы ни принадлежало право собственности — фермеру или скотоводу, сумма их рент будет одной и той же — 2 долл. Другими словами, с точки зрения общества оба возможных варианта аллокации ресурсов — и предполагающий производство зерна, и предполагающий выращивание скота — являются одинаково эффективными.

Так что вопреки утверждениям А. Олейника «ценность продукции» будет «максимальной» в обоих случаях. Признак неоптимальности, похоже, видится ему в том, что при равенстве рент эффективность производства нельзя повысить через обмен. Но что же тут удивительного, если исходная ситуация уже является Парето-оптимальной? Если ресурс сразу попадает в руки «эффективного» собственника (любого их двух), то вполне естественно, что такая первоначальная аллокация не поддается никакому дальнейшему улучшению.

Вообще же нельзя не отметить, что попытка опровергнуть идею о переходе правомочий к «эффективным» собственникам с помощью примера, по условиям которого таковыми собственниками являются все возможные претенденты, находится явно не в ладах с логикой<sup>66</sup>.

2. Доказывая реалистичность используемых им условных примеров, А. Олейник пытается опереться на авторитет Р. Коуза. Он апеллирует к его давней полемике с Г. Аутоном, которая касалась ситуаций, где оба участника выступают как предельные производители, не получая никакой ренты, а вредный внешний эффект является величиной положительной. Приводится цитата из Р. Коуза, из которой вроде бы следует, что он оценивал такие ситуации как «правдоподобные»<sup>67</sup>.

---

<sup>65</sup> Олейник А. Роль государства в установлении прав собственности... С. 53.

<sup>66</sup> По сути нам предлагают помыслить неммыслимое — что перераспределение правомочий между двумя равно «эффективными» собственниками может снижать или повышать эффективность.

<sup>67</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 60.

Однако при обращении к первоисточнику выясняется, что это псевдоцитата — что коузовские слова искусственно вырваны из контекста и в них вложен иной смысл<sup>68</sup>. На самом деле у Р. Коуза речь идет не о том, насколько часто такого рода случаи встречаются на практике, а о том, насколько убедительна их трактовка Г. Ауеном. И если не обрывать его высказывание на полуслове, то полностью оно звучит так: аргументы Г. Ауена правдоподобны, но неверны («plausible», но «wrong»)<sup>69</sup>. Более того, из коузовского анализа однозначно следует вывод, что в реальности ситуации с параметрами  $R_1 = R_2 = 0 < S$  никогда не наблюдаются и наблюдаться не могут.

И все же на примере с земельными участками, не приносящими никакой ренты, стоит ненадолго задержаться, поскольку типологически он очень близок к «антикоузовским» примерам самого А. Олейника.

Одним из самых ранних возражений против теоремы Коуза было утверждение Д. Ригана (поддержанное, в частности, Г. Ауеном) о том, что к предельным участкам земли она неприменима: если фермер и скотовод не получают ренты, то им будет неоткуда взять средства на выкуп спорного правомочия; а раз так, то, значит, оно не сможет перемещаться по цепочке рыночных обменов и будет оставаться у агента, получившего его вначале<sup>70</sup>. В результате требование инвариантности окажется нарушенным: при одном варианте распределения прав собственности (в пользу фермера) станет производиться зерно, при другом (в пользу скотовода) — мясо.

Свой ответ критикам Р. Коуз начинает с напоминания, что если оба участка являются предельными, то, значит, цены за них равны нулю (ведь цена земли есть не что иное как капитализированная сумма будущего потока рент). Говоря иначе, оба они могут быть получены в пользование даром, без всякой платы: если, скажем, фермер «попросит» скотовода уйти с приграничной полосы земли, тот ничего не потеряет, если удовлетворит его просьбу; точно так же и скотовод мог бы «попросить» фермера заняться чем-нибудь другим и тому ничего бы не стоило пойти ему навстречу. Тогда в каком смысле, спрашивает Р. Коуз, можно говорить, что у меня нет права собственности на данный участок, если я могу получить его по нулевой цене, т. е. даром? Фермер и скотовод, зарабатывающие нулевую

---

<sup>68</sup> Мне уже доводилось указывать на склонность А. Олейника к вольному обращению с чужими текстами (*Капелюшников Р. И.* Указ. соч. С. 8).

<sup>69</sup> «Auten's argument, though plausible, is, I believe, wrong» (*Coase R. H.* *The Firm, the Market, and the Law.* Chicago: Chicago University Press, 1998. P. 164).

<sup>70</sup> *Regan D. H.* *Op. cit.*; *Auten G. E.* *Discussion // Theory and Measurement of Economic Externalities / Ed. by S. A. Y. Lin.* N.Y.: Academic Press, 1976.

ренту, «с равным основанием могут остаться в той же сфере деятельности или уйти в другую. Что именно случится, совершенно не зависит от исходной правовой позиции»<sup>71</sup>.

Действительно, и фермер и скотовод находятся в положении предельных производителей, а предельному производителю по определению безразлично продолжать ли заниматься нынешней деятельностью или сменить ее на альтернативную. Нулевая рента означает, что в другом месте ему будет не хуже. Можно сказать, что предельный производитель находится в состоянии «осцилляции»<sup>72</sup>, случайным образом переходя от данного вида деятельности к альтернативному и обратно — совершенно независимо от распределения прав собственности. В рассматриваемой ситуации неоднозначность в пользовании землей возникает не из-за различий в правовом режиме, а из-за того, что оба участка земли являются предельными. «Осцилляция» в поведении фермера и скотовода наблюдалась бы в любом случае — даже если бы по соседству с ними никого не было. И поскольку структура производства остается одной и той же (т. е. одинаково «осциллирующей») независимо от того, как распределены права собственности, тезис об инвариантности полностью сохраняет силу.

3. Но тогда, возможно, А. Олейник прав, утверждая, что при равенстве рент на неопредельных участках земли положение дел становится принципиально иным и в этом случае смена собственников действительно начинает вызывать изменения в структуре производства?<sup>73</sup> При принадлежности спорного правомочия скотоводу станет производиться мясо, при его принадлежности фермеру — зерно?

В основе этих рассуждений лежит наивное представление, что в ситуации равенства рент выкуп правомочия другой стороной неосуществим и потому оно будет навсегда «оседать» у агента, которому досталось вначале. По словам А. Олейника, в подобных условиях возможности для взаимовыгодного обмена отсутствуют<sup>74</sup>. На это можно возразить, что хотя при совпадении рент обмен действительно неспособен улучшить существующую ситуацию (поскольку она исходно оптимальна), зато он вполне способен ее не ухудшить. При отсутствии Парето-улучшающего альтернативного распределения ресурсов здесь имеется Парето-неухудшающее альтернативное распределение ресурсов. Хотя возможностей для заклю-

---

<sup>71</sup> Коуз Р. Указ. соч. С. 149.

<sup>72</sup> Schwab S. J. Coase Defends Coase: Why Layers Listen and Economists Do Not // Michigan Law Review. 1989. Vol. 87. N 6. P. 1184.

<sup>73</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 66.

<sup>74</sup> Там же. С. 65, 66.



чения взаимовыгодных сделок в такой ситуации нет, возможности для заключения «взаимо-неубыточных» сделок есть<sup>75</sup>.

Обозначим, как это сделано в статье А. Олейника, через  $\alpha$  разность между ценностью блага для индивида и ценой, за которую он может его приобрести. Как будут меняться его решения в зависимости от величины  $\alpha$ ? При  $\alpha > 0$  благо наверняка будет приобретено. При  $\alpha < 0$  оно наверняка не будет приобретено. Но что произойдет, если  $\alpha = 0$ ? Мнение А. Олейника, что в этих условиях обмен невозможен, совершенно произвольно<sup>76</sup>.

Предельный продавец ничего не выигрывает от продажи товара, но тем не менее его продает. Предельный покупатель ничего не выигрывает от приобретения товара, но тем не менее его покупает. На вопрос, состоится ли сделка, от которой одна или даже обе стороны ничего не выигрывают и не проигрывают, экономическая теория отвечает так: возможно, да; возможно, нет; в каждом отдельно взятом случае исход не предопределен. Но для удобства (чтобы избежать неоднозначности) обычно принимается, что сделка состоится<sup>77</sup>. Скажем, стандартным положением теории земельной ренты является то, что плата за аренду земельного участка будет равна получаемой от него ренте, т. е. что арендатор будет довольствоваться нулевой  $\alpha$ . (Показательно в этом смысле, что о таком «классическом» способе получения доступа к земле как аренда в работе А. Олейника ни разу не упоминается.)

В ситуации равенства рент обмен правами собственности был бы невозможен только при наличии положительных трансакционных издержек. При нулевых трансакционных издержках такая возможность сохраняется. Если спорное правомочие первоначально досталось фермеру, то позднее оно может быть выкуплено скотоводом (хотя он необязательно это сделает); если оно первоначально досталось скотоводу, то позднее оно может быть выкуплено фермером (хотя он тоже необязательно это сделает).

Если, скажем, в нашем примере право прохода оказалось у скотовода, то нельзя исключить, что фермер предложит ему «взятку» за уход в размере 2 долл. и тот ее примет; точно так же если оно оказалось у фермера, то нельзя исключить, что скотовод предложит ему «взятку» за уход в размере 2 долл. и тот ее тоже примет.

---

<sup>75</sup> Любопытно, что в предыдущей работе возможность обмена равноценными благами не отрицалась (Олейник А. О роли государства в установлении прав собственности... С. 53).

<sup>76</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 66.

<sup>77</sup> Schweizer U. Op. cit. P. 256. К аналогичному выводу мы приходили уже раньше, когда говорили о предельных участках земли. Экономическая теория исходит из того, что если не все, то, по крайней мере, некоторые из этих участков обязательно будут возделываться. Экономические агенты будут использовать их, хотя эта деятельность будет приносить им только нормальную прибыль и никакого чистого дохода, т. е. нулевую  $\alpha$ .

Мы вновь, как и при обсуждении предельных участков земли, сталкиваемся с неоднозначностью структуры производства. Однако при обоих правовых режимах набор альтернативных вариантов эффективного использования земли остается одним и тем же. Неоднозначность в размещении ресурсов провоцируется исходными параметрами ситуации (равенством рент) и не зависит от смены правовых позиций. Комбинация из двух равно эффективных вариантов аллокации ресурсов имеется и тогда, когда закон находится на стороне фермеров, и тогда, когда он находится на стороне скотоводов. И поскольку такая «осциллирующая» («мерцающая») структура производства сохраняется при любом правовом режиме, говорить о нарушении тезиса об инвариантности нет никаких оснований.

4. Нам остается обсудить вывод о том, что при равенстве рент смена правового режима будет порождать эффект дохода, так как та сторона, которой придется покинуть нынешнюю деятельность и перейти к наилучшей альтернативе, понесет потери<sup>78</sup>. Сделать это удобнее всего с помощью введенного в моих «Заметках» «приватизационного» примера, описывающего процесс первоначального распределения прав собственности между фермером и скотоводом (А. Олейник также использует его в своей работе).

Итак, допустим, что государство решило приватизировать вновь открытый массив земель путем их распродажи на специально организованном аукционе<sup>79</sup>. Для простоты будем считать, что речь идет об однопериодной экономике и что, следовательно, максимальная цена, которая может быть выручена за любой участок, равняется ренте от его использования. Пусть  $\Phi$  (фермер) и  $C$  (скотовод) — это потенциальные покупатели двух соседних участков, на границе между которыми возможно возникновение экстерналичного эффекта, и пусть исходные параметры остаются такими же, как и прежде, — 2 долл., 2 долл. и 5 долл.

Ех ante рассматриваемая ситуация является конкурентной, поскольку имеется множество экономических агентов, заинтересованных в приобрете-

---

<sup>78</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 66. Хотя в этом разделе своей работы А. Олейник не использует термин «эффект дохода», фактически он имеет в виду именно его, когда утверждает, что перераспределение доходов будет отражаться на структуре производства. Тем самым предполагается, что фермер и скотовод не являются чистыми производителями, так как если бы они ими были, то тогда перераспределение доходов не порождало бы никаких изменений в структуре производства, т. е. эффект дохода отсутствовал бы. (Более общим формальным условием его отсутствия являлась бы квазилинейность функций полезности обоих участников.) Чтобы упростить дальнейшее изложение, я точно так же буду рассматривать любое перераспределение доходов как нейтральное с точки зрения структуры производства.

<sup>79</sup> См.: Stigler G. J. Two Notes on the Coase Theorem // Yale Law Journal. 1989. Vol. 99. N 3.

нии обоих участков<sup>80</sup>. (Для мира с нулевыми транзакционными издержками предположение о существовании эффективного рынка земли представляется вполне обоснованным; напомним, что это предположение присутствовало также и у Р. Коуза в «Проблеме социальных издержек».) При таких условиях доступ к земле можно было бы получить только за ее «полную» (рыночную) стоимость. Вместе с тем цены, по которым участки, пригодные для земледелия, и участки, пригодные для скотоводства, стали бы уходить с аукционных торгов, напрямую зависели бы от принятого правового режима.

Если бы на момент приватизации действовал правовой режим открытых пастбищ (the open-range rule), освобождающий скотоводов от ответственности за потраву, то заплатив 2 долл. за пригодный для разведения скота участок, приносящий ренту в размере 2 долл., *C* не становился бы ни богаче, ни беднее. Если бы на момент приватизации действовал правовой режим огораживания (the enclosure rule), возлагающий на скотоводов ответственность за потраву, то заплатив 2 долл. за пригодный для земледелия участок, приносящий ренту в размере 2 долл., *Φ* точно так же не становился бы ни богаче, ни беднее.

Очевидно, что как при одном, так и при другом варианте первоначального наделения правами собственности никакого перераспределения богатства наблюдаться не может. Агент, заплативший за право пользования землей цену, равную ожидаемой ренте, ничего не выиграет, а агент, не ставший ничего платить и поэтому вынужденный перейти к альтернативной деятельности, не понесет никаких потерь. Если поменять их местами, никакого перераспределения богатства также не произойдет.

Возможно ли тем не менее возникновение эффекта дохода? Возможно, но только в том случае, если раздача земель будет производиться даром (по «нерыночным критериям», как выражается А. Олейник). Тогда при одном правовом режиме будет иметь место перераспределение богатства в пользу скотовода *C*, а при другом — в пользу фермера *Φ*. Но здесь необходимо сделать три важных пояснения.

Первое: если государство решает не продавать участки по «полной» (рыночной) стоимости, то это происходит не потому, что оно не в состоянии идентифицировать «эффективного» собственника, а потому, что оно — по тем или иным причинам — не хочет этого делать. Выбор методов приватизации по сути отражает структуру его предпочтений. В этом смысле

---

<sup>80</sup> Ситуация может стать неконкурентной только ex post — уже после того, как фермер и скотовод оказались соседями и столкнулись с проблемой интернализации экстерналичного эффекта. Для полноты картины в Приложении 2 я рассматриваю случай приватизационного аукциона с двумя участниками, на котором строится аргументация А. Олейника.

поведение государства ничем не отличается от поведения любого частного благотворителя: если оно почему-либо альтруистически настроено по отношению к фермерам, то правомочие будет «подарено»  $\Phi$ ; если же оно почему-либо альтруистически настроено по отношению к скотоводам, то –  $C$ . (Понятно, что при ином соотношении рент оно могло бы субсидировать одновременно и того и другого.)

Следует, однако, осознавать, что этим вводится совершенно новый фактор, не имеющий прямого отношения к проблеме распределения прав собственности. Мы же не обсуждали в предыдущих разделах предпочтений фермера и скотовода, не сравнивали структуру производства в том случае, если бы альтруистом был фермер, со структурой производства в том случае, если бы альтруистом был скотовод, и не заявляли на основании этого сравнения, что тезис об инвариантности можно считать опровергнутым! Как ясно показывает приводимая ниже схема, эффект дохода порождается не различиями в структуре закона, а различиями в структуре предпочтений агента, именуемого государством. Его возникновение следует считать не побочным продуктом распределения прав собственности (как полагают критики теоремы Коуза<sup>81</sup>), а сознательной целью государственной политики.

#### **Наличие/отсутствие эффекта дохода при различной структуре закона и различной структуре предпочтений государства**

		Структура предпочтений государства (альтернативные методы приватизации)	
		продажа по «полной» (рыночной) стоимости	бесплатная раздача
Структура закона (распределение прав собственности)	правовой режим огораживания	нет	есть
	правовой режим открытых пастбищ	нет	есть

Для большей наглядности поведение государства-альтруиста может быть разложено на два параллельных акта: 1) продажа агентам, к кото-

---

<sup>81</sup> Опровергать таким образом тезис об инвариантности – это все равно что опровергать теорему о существовании единственной точки равновесия, ссылаясь на то, что при иных индивидуальных предпочтениях рыночных агентов равновесие достигалось бы в другой точке!

рым оно благоволит, некоего ресурса по «полной» (рыночной) стоимости; 2) «одаривание» тех же агентов суммой денег, как раз достаточной для покупки этого ресурса. При взгляде под таким углом зрения становится очевидно, что богаче они становятся именно вследствие получения трансферта от государства, а не вследствие приобретения права собственности. (В этом смысле можно было бы утверждать, что наличие/отсутствие эффекта дохода в конечном счете определяется «происхождением» права собственности.)

Второе: эффект дохода, порожденный бесплатной раздачей земель, будет носить краткосрочный характер. От альтруизма государства смогут выиграть лишь непосредственные участники приватизации, тогда как все последующие поколения собственников будут вынуждены покупать интересующие их участки уже по «полной» (рыночной) стоимости. Приобретая за 2 долл. участок у  $\Phi$  (при режиме огораживания) или у  $C$  (при режиме открытых пастбищ), новый собственник не будет становиться от этого богаче или беднее.

Это означает, что в долгосрочной перспективе разовые трансферты от государства не будут отражаться на сравнительной эффективности альтернативных видов экономической деятельности — производстве зерна и выращивании скота. Благодаря таким трансфертам  $\Phi$  или  $C$  могут получить случайный доход (windfall gain) в размере 2 долл., но случайный доход по определению способен оказывать на аллокацию ресурсов лишь краткосрочное воздействие. Как ни парадоксально, но в долгосрочной перспективе структура производства будет оставаться неизменной даже при наличии первоначальных «дарений» со стороны государства-альтруиста.

И последнее: если бы мы даже согласились с критиками, которые настаивают на введении оговорки относительно эффекта дохода (в чем, как было показано выше, нет необходимости), то и тогда «усовершенствования», предложенные А. Олейником, не имели бы никакого смысла. По его мнению, формулировка теоремы Коуза должна быть дополнена ссылкой на «нерыночные критерии значимого», так как иначе она остается неполной. Однако все возможные последствия, которые с точки зрения размещения ресурсов может иметь государственный альтруизм, питаемый теми или иными «нерыночными» соображениями, уже учтены в оговорке об эффекте дохода. Абстрагируясь от этого эффекта, мы автоматически абстрагируемся от источника, способного его вызывать, — от даровых трансфертов со стороны государства. Упоминание в этом контексте «нерыночных критериев значимого» представляло бы собой ненужное дублирование, поскольку не добавляло бы ровным счетом ничего к тому, что уже и так содержится в оговорке об эффекте дохода.

## Коузовский нормативный подход

Хотя теорема Коуза относится к области позитивного экономического анализа, из нее следует немало важных и интересных нормативных выводов. Впрочем, для А. Олейника ее нормативные аспекты так же неприемлемы, как и позитивные. Понимает он их предельно узко — как требование везде и всегда отыскивать «эффективных» собственников, передавая права собственности именно им<sup>82</sup>. При таком упрощенном истолковании часть выдается за целое: сложная, разносторонняя система нормативных представлений сводится к частному положению, которое занимает в ней чрезвычайно важное, но все же не главное место. Чтобы отделить мою интерпретацию от интерпретации А. Олейника, я буду называть ее «транзакционной», поскольку для самого Р. Коуза идея минимизации транзакционных издержек имеет явный приоритет над идеей выбора «эффективного» собственника<sup>83</sup>.

Лейтмотивом всех его работ является мысль о том, что экономико-правовая система общества должна быть структурирована так, чтобы минимизировать транзакционные издержки, облегчая тем самым добровольное сотрудничество между людьми. В наиболее общем, социально-философском смысле расширение возможностей для такого сотрудничества можно рассматривать как нормативный идеал Р. Коуза. Здесь он занимает позицию, совпадающую с позицией Л. Мизеса, Ф. Хайека, М. Фридмена или Дж. Бьюкенена, что свидетельствует о его принадлежности к той же интеллектуальной традиции.

Очевидно, однако, что предварительное разграничение прав собственности является важнейшим условием добровольного сотрудничества между экономическими агентами. Отсюда — главное предписание, вытекающее из коузовского нормативного подхода: состоит оно в том, что зона потенциальных межличностных конфликтов, порождаемых неясностью прав собственности, должна быть сведена к возможному минимуму. С одной стороны, это предполагает, что в обществе не должно оставаться «ничьих» ресурсов (если только издержки по установлению прав собственности на них не запретительно высоки), а с другой — что государство не должно

---

<sup>82</sup> Олейник А. Роль государства в установлении прав собственности... С. 52.

<sup>83</sup> По отношению к реальной экономической политике эти нормативные установки оказываются далеко не во всем идентичными. Достаточно сказать, что для установления «эффективного» собственника необходим несравненно больший объем информации, чем для того, чтобы понять, каким образом могут быть уменьшены транзакционные издержки.

вводить искусственных ограничений, препятствующих свободной передаче правомочий.

Коузовское видение проблемы означало разрыв со всеми предшествующими метаправовыми доктринами (такими, как теория естественного права и др.), в центре которых традиционно находился вопрос о том, насколько законны притязания тех или иных агентов на владение теми или иными ресурсами, — вопрос о том, кто на что имеет право. С точки зрения Р. Коуза важно не то, кому именно принадлежат права собственности, а то, чтобы они кому-нибудь, но принадлежали. Для успешного функционирования общества, основанного на сложной системе разделения труда, сам факт существования четко специфицированных прав собственности имеет гораздо большее значение, чем то, в чьих руках они находятся, или то, исходя из каких принципов осуществляется их первоначальное разграничение. Четкая спецификация открывает возможности для дальнейшей добровольной передачи прав собственности, говоря иначе — для спонтанной оптимизации структуры их распределения.

В этом отношении между судебной системой (более конкретно — системой общего права) и системой законодательного регулирования, использующей в качестве инструментов налоги, субсидии и административные запреты, имеются принципиальные различия. Если суды общего права по большей части ориентированы на создание отчуждаемых, то органы законодательного регулирования — неотчуждаемых прав собственности. Налогоплательщик, как правило, не найдет понимания у налоговой инспекции, если обратится к ней с просьбой о снижении налогов за текущий год, пообещав в следующем году выплатить в несколько раз больше. Если действует запрет на ведение торговли по выходным дням, то «выкупить» право на занятие ею в эти дни невозможно ни за какую цену. Столкнувшись с высоким законодательным минимумом заработной платы, фирмы прекращают использовать труд работников с низкой квалификацией, даже если те готовы работать за гораздо меньшее вознаграждение.

Во всех подобных случаях правомочия «собственников» (налоговых органов, местных властей, неквалифицированных рабочих) оказываются неотчуждаемыми и с ними не могут производиться никакие сделки. Ошибки судебной системы — благодаря отчуждаемости устанавливаемых ею прав собственности — поддаются корректировке в ходе последующего добровольного взаимодействия между экономическими агентами. Система административного регулирования таким корректирующим механизмом не обладает и поэтому любые ошибки, возникающие при установлении ею прав собственности, закрепляются и воспроизводятся в течение длительного времени.

Если перейти к более традиционному для метаправового анализа вопросу о том, каких именно агентов следует наделять правами собственности, то ответ, который дает на него Р. Коуз, также оказывается достаточно неожиданным — хотя бы потому, что универсального решения, пригодного для всех случаев, по его убеждению, не существует. Все зависит от величины трансакционных издержек: нормативные выводы в ситуациях, где они низки, и в ситуациях, где они высоки, могут заметно отличаться.

Согласно теореме Коуза, нулевые трансакционные издержки превращают институт собственности в полностью нейтральный фактор. Говоря более конкретно, при их отсутствии не будет иметь значения ни то, кто получает те или иные правомочия, ни то, исходя из каких принципов осуществляется их распределение, ни то, какие институциональные механизмы при этом используются (государство, обычаи, интернализованные моральные нормы, прямые двусторонние соглашения и т. д.). В ситуациях, где трансакционные издержки низки, первоначальная структура прав собственности может быть любой — способ ее установления может повлиять на распределение доходов, давая одним группам преимущества за счет других, но с точки зрения благосостояния общества это не будет иметь никаких последствий, поскольку в конечном счете правомочия все равно будут переходить к агентам, для которых они представляют наибольшую ценность.

Отсюда некоторые исследователи делают вывод, что в подобных случаях государство могло бы определять первоначальных собственников, руководствуясь исключительно распределительными соображениями. Например, С. Шwab формулирует следующее «распределительное следствие из теоремы Коуза»: «При нулевых трансакционных издержках первоначальное разграничение прав собственности не может обосновываться соображениями эффективности и поэтому должно осуществляться исходя из принципов нуждаемости и заслуг»<sup>84</sup>. Хотя позиция С. Шваба представляется мне преувеличением, нельзя не согласиться с тем, что для ситуаций с низкими трансакционными издержками коузовский подход открывает возможности для свободной конкуренции различных нормативных установок при наделении экономических агентов правами собственности. В свете этого особенно очевидной становится неадекватность попытки А. Олейника ввести в теорему Коуза упоминание о «нерыночных критериях

---

<sup>84</sup> *Schwab S. J.* Op. cit. P. 1195. Ср. аналогичное высказывание Г. Ховенкампа: «Чем эффективнее функционирует рынок, тем меньшими социальными издержками будут сопровождаться действия государства, если первоначальное разграничение прав собственности станет осуществляться им на основе критериев, не связанных с соображениями эффективности» (*Hovencamp H. J.* Op. cit. P. 808).



значимого»: для ситуаций с низкими трансакционными издержками она и без всяких дополнений допускает (но не требует!) использование любых нормативных принципов для разграничения прав собственности<sup>85</sup>. (Образно выражаясь, в этих условиях государство имеет возможность спокойно отдаваться своим «альтруистическим» предпочтениям, не опасаясь, что общество от этого станет беднее.)

И только в ситуациях, где трансакционные издержки высоки, коузовский нормативный подход действительно предписывает закреплять правомочия за агентами, которые ценят их выше и способны использовать их с наибольшей отдачей. Любое другое решение будет вести к потерям в эффективности, уменьшая благосостояние общества.

То обстоятельство, что принципу максимизации богатства и анализу альтернативных институциональных структур в терминах выгод и издержек в работах Р. Коуза уделяется основное внимание, вполне объяснимо. Во-первых, было бы странно, если бы его как экономиста не интересовали возможности достижения оптимальной аллокации ресурсов. Во-вторых, благосостояние общества — достаточно серьезный аргумент, чтобы считаться с ним при принятии любых решений, в том числе — при разграничении прав собственности. В-третьих, коузовский подход позволяет увидеть, какую цену приходится платить обществу тогда, когда оно решает следовать нормативным предпочтениям, идущим вразрез с соображениями эффективности. Говоря иначе, он помогает осознать существование возможного trade-off'a между этикой и экономикой. (Из теоремы Коуза следует, что необходимым условием возникновения такого trade-off'a являются положительные трансакционные издержки; при нулевых трансакционных издержках его не существует.)

И все же предписание выбирать «эффективных» собственников — это для Р. Коуза не универсальный нормативный принцип, а всего лишь практический ориентир, полезное the rule of thumb, которому имеет смысл следовать при решении задач определенного класса. По его убеждению, даже в ситуациях с высокими трансакционными издержками узко понимаемые экономические интересы не должны являться единственным критерием, используемым для разграничения прав собственности, — обществу надлежит исходить из более широкой перспективы, чем просто максимизация богатства. Как уже упоминалось в моих «Заметках», он специально подчер-

---

<sup>85</sup> В экономике права доминирует точка зрения (идушая от Р. Познера), что хотя при установлении прав собственности суды могут руководствоваться распределительными соображениями, лучше возложить решение распределительных задач на законодательную систему регулирования, которая способна делать это — с помощью налогов и субсидий — с меньшими искажениями.

кивал, что «проблемы экономической теории благосостояния должны в конечном итоге вылиться в исследование эстетики и морали», и призывал к тому, «чтобы выбор между различными социальными установлениями... велся с привлечением более широких понятий и чтобы во внимание принимался общий эффект использования этих альтернативных установлений во всех сферах жизни»<sup>86</sup>.

Подведем итоги. Новая работа А. Олейника демонстрирует крайне избирательное прочтение почти полувековой истории разработки теоремы Коуза; его суждения о ее научном статусе методологически наивны; предложенная им «модель кооперативной квартиры» не учитывает достижений современной экономики права; его описание «стратегического торга» относится к ситуациям с положительными, а не с нулевыми транзакционными издержками; попытка атаковать теорему Коуза, используя в качестве плацдарма проблему буриданова осла, выглядит как курьез; наконец, его трактовка коузовского нормативного подхода тенденциозна и оттого неточна.

Однако учебники по институциональной экономике под редакцией и с участием А. Олейника выходят. Так что студентов действительно жаль.

---

<sup>86</sup> Коуз Р. Указ. соч. С. 140. Обсуждая проблемы экологической политики, он замечал, что она должна строиться с учетом как минимум трех факторов: «Во-первых, что мы приобретаем и что мы теряем, сокращая существующий уровень загрязнения? Во-вторых, кто выигрывает от того, что делать разрешено, и кто проигрывает от того, что делать запрещено? В-третьих, каков будет реальный практический результат от предложенных мер с точки зрения приближения к тем целям, которых нам бы хотелось достичь?» (Coase R. H. Discussion // Legal and Economic Aspects of Pollution. Chicago: Chicago Center for Policy Study, 1970. P. 9–10).

## Приложение 1

Как было отмечено, у А. Олейника существование обязывающих контрактов ошибочно ассоциируется исключительно с кооперативными играми. И хотя это явное заблуждение (см. выше), я тем не менее попробую, встав на его позицию, показать, что при нулевых транзакционных издержках фермер и скотовод могли бы обойтись и без принятия на себя каких-либо контрактных обязательств.

В качестве примера рассмотрим сначала ситуацию с параметрами  $R_1 = 3$  долл.,  $R_2 = 1$  долл. и  $S = 2$  долл., при которой закон возлагает на скотовода ответственность за потраву. В ней оптимальная аллокация ресурсов достигается тогда, когда используется только участок, пригодный для разведения скота, а участок, пригодный для выращивания зерна, остается невзрачным. Но, чтобы добиться этого, скотовод может и не вступать с фермером в какие-либо контрактные отношения: вполне достаточно, если он просто перечислит ему некий предварительный платеж (скажем, 1,5 долл.), ничего не требуя взамен. Все, что нужно, — это документально зафиксировать факт передачи денег в качестве «предоплаты» в счет будущей компенсации за возможную потраву с оговоркой, что перечисленная сумма не подлежит возврату, даже если никакой потравы не будет. Если фермер все же решит засеять поле, то скотовод доплатит ему недостающие 0,5 долл. компенсации, не понеся при этом никаких дополнительных потерь. Но тогда чистый доход фермера составит только 1 долл. В случае же отказа от производства зерна он окажется равен платежу, полученному от скотовода, т. е. увеличится до 1,5 долл. Очевидно, что второй вариант для фермера предпочтительнее и потому он станет действовать именно так. Следует подчеркнуть, что он откажется от возделывания своего участка не потому, что не имеет на это права по условиям контракта (никакого контракта нет), а потому, что полученные им от скотовода 1,5 долл. перестраивают систему его стимулов и выращивание зерна перестает быть для него экономически привлекательным.

Изменим исходные параметры. Пусть теперь  $R_1 = 2$  долл.,  $R_2 = 1$  долл., а  $S = 3$  долл. Может показаться, что в этой ситуации схема с предварительным платежом не работает: ведь если несмотря на «взятку», фермер все же решит засеять свой участок, то скотовод понесет чистый убыток в размере 1 долл. Однако располагая достоверной информацией о рациональности фермера, скотовод может быть абсолютно спокоен, что тот никогда не примет такого нелепого решения. А раз так, то, значит, в перечислении фермеру предварительного платежа для него нет никакого риска.

Как видим, в мире теоремы Коуза достижение оптимальной аллокации ресурсов возможно даже без заключения обязывающих контрактов.

## Приложение 2

Вернемся к примеру с «приватизационным» аукционом, который разбирался выше (с. 34–37). Для удобства изложения будем на этот раз полагать, что государство действует не так, что сначала устанавливает правовой режим (огораживания или открытых пастбищ), а затем приступает к распродаже земель, а что оно прямо выставляет спорное правомочие (т. е. право прохода скота через посевы) на аукцион. (Именно такая форма приватизационных торгов обсуждается в работе А. Олейника.) Рента от выращивания зерна и рента от разведения скота, как предполагается, совпадают, а ущерб от потра-вы больше той и другой.

Рассматривая этот случай, я исходил из того, что ситуация на таком гипотетическом аукционе была бы конкурентной: существовало бы множество экономических агентов, желающих приобрести приватизируемое правомочие — не только с целью непосредственного использования, но и с целью его последующей перепродажи. Тогда бы оно уходило с торгов по своей «полной» стоимости и, значит, никакого перераспределения доходов ни в чью пользу не наблюдалось бы.

В версии А. Олейника участниками аукциона являются только двое — фермер и скотовод. (Замечу, что по отношению к миру с нулевыми транзакционными издержками подобное ограничение круга возможных претендентов выглядит достаточно искусственным и, по меньшей мере, нуждается в обосновании.) Логика его дальнейших рассуждений такова.

При столь малом числе участников, утверждает он, государство было бы вынуждено продавать приватизируемое правомочие по цене, меньшей, чем его «полная» стоимость. Вместе с тем равенство рент повышало бы вероятность совпадения ценовых заявок, поступивших от фермера и скотовода. Представим, что это произошло и что они указали одинаковую цену —  $(R - \alpha)$ , где  $R$  — рента, а  $\alpha$  — некая «премия», являющаяся положительной величиной<sup>87</sup>. Тогда бы государству пришлось определять победителя тем или иным «нерыночным способом» и в зависимости от того, на кого бы падал его выбор — на фермера или скотовода, богаче на  $\alpha$  долл. становился бы либо тот, либо другой. Отсюда делается вывод, что при равенстве рент перемены в правовых позициях могли бы — вопреки мнению Р. Коуза или Дж. Стиглера — вызывать перераспределение богатства, порождая эффект дохода.

Однако этот «антикоузовский» вывод покоится на ложной посылке. А. Олейник почему-то полагает самоочевидным, что на аукционе с двумя участника-

---

<sup>87</sup> Олейник А. Н. О трудностях сосуществования... С. 65. Для случая закрытого аукциона А. Олейник прямо заявляет, что  $\alpha$  никогда не может быть нулевой. И хотя он допускает, что на открытом аукционе она могла бы «стремиться к нулю», из платежной матрицы, иллюстрирующей вероятный ход приватизационных торгов (табл. 4), однозначно следует, что и в этом случае  $\alpha$ , по его мнению, оставалась бы положительной (*Там же*. С. 65).

ми приватизируемое правомочие было бы продано по цене меньшей, чем его «полная» стоимость, и поэтому победитель получил бы чистый выигрыш в размере  $\alpha$  долл. Он не считает нужным сообщить что-либо о происхождении  $\alpha$ , механизме ее формирования или ее возможной величине. Однако его умо- заключения полностью расходятся с представлениями, выработанными современной теорией аукционов<sup>88</sup>.

Он не учитывает того, что в мире теоремы Коуза экономические агенты обладали бы совершенной информацией. При нулевых транзакционных издержках фермер, скотовод и аукционист достоверно бы знали, что рента от обоих видов деятельности равна  $R$  и что все остальные осведомлены об этом точно так же, как и они. И если бы, скажем, фермер решил заявить цену ( $R - \alpha$ ), то ничто не помешало бы скотоводу поднять ее до  $(R - \alpha/2)$ . Рациональным ответом со стороны фермера было бы ее повышение до  $(R - \alpha/4)$ , и т. д. В результате такой последовательности шагов цена за спорное правомочие в конце концов сходилась бы к  $R$ , а, значит,  $\alpha$  оказывалась нулевой.

Важно отметить, что фермеру и скотоводу было бы вовсе не обязательно проделывать все это на практике. Будучи рациональными экономическими агентами, они могли бы заранее просчитать весь ход предстоящего аукциона «в уме» и сразу бы понимали, что получить приватизируемое правомочие им удастся только по цене, равной  $R$ . Государству оставалось бы только решить, кому из них передать его за «полную» стоимость. Естественно, что тот, кому бы оно досталось, не становился бы от этого богаче, а тот, кому бы оно не досталось, не становился бы от этого беднее. Эффект дохода, как и предсказывал Р. Коуз, отсутствовал бы: на чьей бы стороне ни оказался закон, структура распределения доходов оставалась бы той же самой<sup>89</sup>.

---

<sup>88</sup> См., например: *Klemperer P. Auction Theory: A Guide to the Literature // Journal of Economic Survey. 1999. Vol. 13. N 3.*

<sup>89</sup> Более того, никакого перераспределения доходов не наблюдалось бы даже в том случае, если бы фермер и скотовод действовали в условиях несовершенной информации. Чтобы убедиться в этом, предположим, что приватизационные торги организованы в форме аукциона второй цены, когда победитель, предложивший наивысшую цену, должен уплатить сумму, равную второму по величине предложению. Тогда, как предсказывает теория аукционов, оптимальной стратегией для обоих участников было бы выявление ими своих истинных предпочтений, т. е. предложение цены, равной действительной ценности, которую представляет для них приватизируемое правомочие. Это означает, что будучи рациональными экономическими агентами, и фермер и скотовод заявляли бы цены, совпадающие с их ожидаемыми рентами, т. е. равные  $R$ . Допустим теперь, что после того, как обоими участниками были названы одинаковые цены, государство с помощью жребия выбрало победителя и им оказался фермер. Тогда в соответствии с условиями аукциона фермеру пришлось бы уплатить вторую из названных на нем цен, равную  $R$ , а поскольку эта цена совпала бы с его будущей рентой от выращивания зерна, то он не получил бы никакой  $\alpha$ . Аналогичным образом если бы жребий пал на скотовода и победителем был признан он, то тогда ему пришлось уплатить вторую из названных на аукционе цен, равную опять-таки  $R$ , а поскольку она совпала бы с его будущей рентой от разведения скота, то он точно так же не получил бы никакой  $\alpha$ .

## Оглавление

Контурь дискуссии.....	4
Теорема Коуза и ее научный статус .....	6
Квартирный вопрос .....	11
Проблема «стратегического торга».....	16
Буриданов осел как критик теоремы Коуза .....	27
Коузовский нормативный подход.....	38
Приложение 1.....	43
Приложение 2.....	44

*Препринт WP3/2007/01*  
*Серия WP3*  
*Проблемы рынка труда*

Ростислав Исаакович Капелюшников

## **Новая атака на теорему Коуза**

Публикуется в авторской редакции

Зав. редакцией *А.В. Заиченко*  
Технический редактор *О.А. Быстрова*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.  
Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Печать трафаретная.  
Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 3,1. Усл. печ. л. 2,79  
Заказ № . Изд. № 654

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3  
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

**Для заметок**

---

---