

Министерство науки и образования Российской Федерации
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

А. В. Шмаков

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

Часть 1

Утверждено Редакционно-издательским советом
университета в качестве учебного пособия

НОВОСИБИРСК
2005

ББК 67.062.011я73
Ш 711

Рецензенты:

д-р экон. наук, доц. *Г.П. Литвинцева*
канд. юр. наук, доц. *М.Г. Потапов*

Работа подготовлена на кафедре экономической теории
для студентов очного и заочного отделений
экономических специальностей

Шмаков, А. В.

Ш 711 Экономический анализ права: учеб. пособие. Ч.1 / А.В. Шмаков.
– Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2005. – 136 с.

ISBN 5-7782-0537-6

Экономический анализ права (Law and Economics) является передовым направлением исследований на стыке экономики и юриспруденции, имеющим как теоретическое (используется как методологический аппарат при изучении теории права), так и практическое применение (используется при анализе законодательных актов и судебной практики). В основе анализа лежит применение метода неoinституциональной экономической теории к анализу эффективности привлечения различных юридических доктрин без утверждения, что эффективность есть, или должна стать критерием оценки данных доктрин. Пособие состоит из нескольких частей. В I части на юридических примерах дан краткий обзор экономических концепций, описаны базовые предпосылки экономического подхода к праву. В приложениях приводятся обзор интернет-ресурсов и англо-русский словарь терминов, применяемых в экономическом анализе права.

Предназначено для студентов специальностей 080101 – «Экономическая теория» и 080103 – «Национальная экономика», будет полезно при изучении Экономической теории студентами юридических специальностей, а также для широкого круга читателей, интересующихся экономикой и юриспруденцией.

ББК 67.062.011я73

ISBN 5-7782-0537-6

© А.В. Шмаков, 2005

© Новосибирский государственный
технический университет, 2005

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Ситуация в России	4
Немного истории.....	5
1. КРАТКИЙ ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ	11
Понятие экономического анализа.....	11
Различие экономического и юридического подходов	12
Принцип редкости.....	14
Единицы сравнения: полезность, стоимость, ценность.....	16
Проблема экономического выбора	18
Ожидания и склонность к риску.....	20
Необходимость дисконтирования.....	22
Анализ ограниченности ресурсов	23
Рынок, конкуренция	26
Поведение потребителя.....	29
Спрос на блага.....	34
Поведение производителя.....	35
Транзакционные издержки	41
Предложение благ	42
Крест Маршалла, излишки потребителя и производителя.....	43
Эластичность спроса и предложения.....	45
Внешние эффекты	48
Государственное вмешательство в правовое регулирование	52
Понятие и роль институтов.....	54
Применение теории игр	56
Резюме	58
Вопросы для обсуждения.....	59
Литература	60
2. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ПРАВУ	64
Предмет «Экономического анализа права».....	64
Экономическое понимание субъективных прав.....	66
Экономическое понимание нормы объективного права	68
Роль правовой системы	71
Направления экономического анализа права	74
Метод «Экономического анализа права»	77
Критерии эффективности.....	78
Эффективность и справедливость	84
Теорема Коуза	86
Резюме.....	93
Вопросы для обсуждения.....	94
Литература	99
Приложение 1. Web-ресурсы.....	102
Приложение 2. Англо-русский словарь терминов	107

ВВЕДЕНИЕ

Ситуация в России

Экономический анализ права (Law and economics) является передовым направлением исследований на стыке экономики и юриспруденции. Дисциплина имеет как теоретическое, так и практическое применение. Она может быть использована как методологический аппарат при изучении теории права, в анализе законодательных актов и судебной практики. На основе метода неoinституциональной экономической теории проводится анализ эффективности применения различных юридических доктрин без утверждения, что эффективность стала, или должна стать критерием их оценки.

На сегодняшний день в России это направление развито слабо, что связано как с языковым барьером, так и с консервативностью академической среды. Кроме того, основные исследования ведутся для стран прецедентного права, что создает дополнительные трудности, так как требуется творческий подход для использования теории и в странах кодифицированного права, к которым относится и Россия.

Однако сложности будут постепенно решаться. Объем переводной литературы (в том числе из стран романо-германской правовой семьи) увеличивается возрастающими темпами, появляются специализированные журналы. О формировании научных школ говорить пока рано, но появляются ученые, в сфере научных интересов которых Экономический анализ права занимает приоритетное место. Переведена известная работа Р. Познера «Экономический анализ права»¹. В.Л. Тамбовцевым написано первое учебное пособие² по этой проблеме. Экономический анализ начинает использоваться в правотворческой деятельности. Появляются специализированные интернет-ресурсы, среди которых и небольшой специализированный сайт автора, находящийся по адресу: www.fb.nstu.ru/~ie.

Экономический анализ права должен стать неотъемлемой составляющей как экономического, так и юридического образования. Экономистам он покажет, как влияет правовая система на экономическую жизнь общества. Юристам он необходим для анализа результатов принимаемых нормативных актов и судебных решений. В целом изучение Экономического анализа права будет способствовать по-

вышению уровня подготовки студентов как экономических, так и юридических специальностей, даст возможность посмотреть на старые, хорошо знакомые проблемы в новом ракурсе. Более глубокое понимание экономистами влияния правовой системы, а юристами экономического подхода позволит усилить точки соприкосновения между экономическим и юридическим образом мышления.

Немного истории

Предшественником экономического анализа права было бы правильно считать английского публициста Бернарда Мандевилля. В «Басне о пчелах»³ (1705) он поставил мысленный эксперимент, представив, что будет с обществом, если искоренить безнравственность, жажду наживы, и как следствие, неуважение к закону. Он пришел к неожиданному и шокирующему в то время выводу – без аморальной по своей природе жажды наживы общество обречено на упадок. Основным тезисом скандального стихотворного произведения Б. Мандевилля становится то, что незаконная, преступная деятельность служит благосостоянию общества так же, как нормальная рыночная. Они имеют общие корни – эгоистическую жажду наживы. Искоренение преступности невозможно без подрыва экономики⁴. Б. Мандевиль косвенно показал связь вопросов, традиционно относящихся к ведению юристов, с экономическим благосостоянием. Он же выдвинул гипотезу об общих основаниях легальной и преступной деятельности, дав отправную точку анализа последней.

Как часто говорят историки, произведение Мандевилля появилось не в то время, заслужило клеймо «безнравственного», а «Парадокс Мандевилля» был предан забвению. Его современник – Адам Смит – в «Теории нравственных чувств» (1759) осудил безнравственную позицию Б. Мандевилля. Однако вскоре А. Смит в «Богатстве народов» (1776) сформулировал очень похожий «моральный парадокс»: «Преследуя свои собственные интересы, он [человек⁵] часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это»⁶. Данный тезис, лежащий в основе всех последующих экономических теорий, неотдаленно напоминает тезис «Парадокса Мандевилля» о благотворном влиянии на благосостояние общества эгоистической жажды наживы. Отсчет времени существования экономического анализа законов, регулирующих явные рынки, ведется с момента написания А. Смитом «Богатства народов». Считается, что он впервые показал влияние

права на эгоистичных индивидов, а значит, воздействие правовой системы на экономическую систему. Он обозначил тезис, доказательству которого посвящено множество научных трудов нашего времени – институты (в том числе юридические) имеют значение.

Прародителем другой ветки Экономического анализа права – экономического анализа законов, регулирующих нерыночное поведение – признаны Иеремия Бентам за работу «Введение в принципы морали и законодательства»⁷ (1788) и Чедери Беккариа за работу «О преступлении и наказании»⁸ (1764).

Однако в современном виде экономический анализ права начал появляться с работ Рональда Коуза «Проблемы социальных издержек»⁹ (1960), Гвидо Калабрези «Некоторые соображения по поводу распределения риска и деликтному праву»¹⁰ (1961) и Гэри Беккера «Преступление и наказание: экономический подход»¹¹ (1968). Эти ученые признаны родоначальниками современного направления Экономического анализа права. Можно найти и более ранние работы в данной области, но они оказали слабое влияние на развитие Экономического анализа права.

Статья Рональда Коуза «Проблема социальных издержек» сделала его лауреатом Нобелевской премии по экономике 1991 года. Однако ключевые положения статьи, названные впоследствии «Теоремой Коуза», стали известны благодаря интерпретации Джорджа Стиглера¹². Сам Р. Коуз, посвятив работу политической экономии радиовещания¹³, не предполагал, что его работа будет носить пионерный характер и вызовет продолжительную дискуссию. При написании статьи Р. Коуз поставил перед собой задачу проследить, как повлияет на производство и распределение ресурсов введение пигувианского налога (налог на деятельность, вызывающую невосполнимый ущерб у третьей стороны, например, загрязнение).

Неожиданный результат заключался в том, что при близких к нулю трансакционных издержках введение такого налога не отразилось на результатах производства и распределения ресурсов. Юридическое закрепление начального распределения ресурсов при близких к нулю трансакционных издержках не будет определять их конечное распределение, потому что участники начнут торг за права собственности и не закончат его до тех пор, пока распределение прав собственности не станет эффективно. Начальное закрепление прав собственности (в том числе при решении суда) носит перераспределительный характер, но не влияет на эффективность. Частные договоренности и торговля могут повысить благосостояние, если это позволяют сделать трансакционные издержки.

Однако в реальном мире трансакционные издержки значительны и могут блокировать возможность ведения переговоров. При запрети-тельно-высоких трансакционных издержках возможности обмена создает правовая система. Судебные решения определяют, какой обмен должен произойти в случае, если стороны не в состоянии до-говориться без вмешательства третьей стороны и оказывают влия-ние на эффективность распределения ресурсов. Становится ясно значение правовой системы¹⁴. Во-первых, государство способствует осуществлению частных сделок путем поддержания системы прав собственности. Во-вторых, правовые нормы могут повышать эф-фективность в ситуациях, когда заключение частных сделок не приводит к оптимальному результату по причине высоких трансак-ционных издержек. Однако Р. Коуз не указывает явно, как суды должны достигать данного результата.

Статья Гвидо Калабреззи «Некоторые соображения о распределении риска и законодательстве о неумышленном причинении ущерба» посвящена экономическому анализу ответственности за несчастные случаи. В ней Г. Калабреззи показал, что изменения юридического правила ответственности (определяющего, кто именно: работник или работодатель, при каких условиях и в каких сферах деятельно-сти несет ответственность за несчастный случай, произошедший с работником) в долгосрочном периоде должны привести к продол-жению инвестиций в те области деятельности, которые освобожда-ются от ответственности работодателя, и прекращение инвестиций в те сферы, где ответственность работодателя вводится¹⁵. Значи-мость данной работы отнюдь не в ее непогрешимости. Работа стала объектом многочисленной критики. Г. Калабреззи впервые в явном виде использовал экономическую теорию для анализа юридической проблемы.

В дальнейшем Г. Калабреззи напишет более фундаментальные рабо-ты,¹⁶ использующие экономический анализ при решении приклад-ных юридических проблем. Значение работы Г. Калабреззи (равно как и работы Р. Коуза, ставшей известной благодаря ее поздним ин-терпретациям) в том, что экономические модели нашли применение за пределами экономики в ее обычной для того времени трактовке. Эти работы не просто расширили сферу анализа экономической теории, но и сделали первый шаг на пути формирования современ-ного понимания экономики, продолженного Гэри Беккером.

Экономический анализ легальных рынков, хотя и в более узком на-правлении и неявной форме (экономический анализ антимонополь-ного и налогового законодательства, корпоративного права, регу-

лирования коммунального хозяйства, общественного транспорта и др.), постепенно эволюционировал на всем протяжении истории, а статьи Р. Коуза и Г. Калабреззи привели к его бурному развитию. В то же время экономический анализ законов, регулирующих нерыночное поведение, со времен Чедери Беккариа и Иеремии Бентама был фактически забыт. Однако проблема оставалась актуальна, и Гэри Беккер статьей «Преступление и наказание: экономический подход» возродил экономический подход к анализу нерыночного поведения.

В 1960-х годах в обществе преобладало мнение, что преступное поведение иррационально и принципиально отличается от поведения законопослушных граждан. Г. Беккер показал, что преступники рациональны, а принятие решения о нарушении закона по своей логике аналогично принятию решения о выборе одной из нескольких альтернатив поведения. При этом преступник выступает в качестве производителя, а жертва в качестве потребителя преступления, и становятся применимы основные положения экономической теории явных рынков. В условиях предпосылки о рациональном поведении индивида уровень преступной активности можно регулировать, если установить набор цен преступлений, состоящих из двух составляющих: строгости наказания и вероятности применения наказания. За работу в данном направлении Г. Беккер был удостоен Нобелевской премии по экономике 1992 г.

Несомненно, перечень ключевых исследований не может быть ограничен десятком названных фамилий. К ним обязательно нужно добавить рассмотрение работ Беккариа–Бонесара (1764), К. Маркса (1867), Дж. Коммонса (1924), А. Алчяна (1961), Х. Демсетца (1969), сделавших первые шаги в области экономического анализа права и являющихся базой нового экономического подхода. Сюда же нужно отнести работы нескольких сотен современных экономистов.

В систематическом виде данные исследования представлены Ричардом Познером – судьей Верховного суда США, давшим изложение анализа широкого круга правовых вопросов в работе «Экономический анализ права»¹⁷ (1972). Юрист-практик, справившийся с отторжением экономического метода в академических кругах юристов, занимает достаточно агрессивную позицию в развитии экономического анализа права. По Р. Познеру, подразумеваемой целью общего права является достижение эффективного распределения ресурсов. Доктрины общего права согласно его исследованиям согласуются с достижением эффективности. (Утвердилась более сдержанная трактовка данно-

го описательного требования, использованная Франком Михельманом: судьи несознательно принимают такие решения, как если бы они принимали их исходя из требования максимизации общественного благосостояния¹⁸.) Однако юридические правила и судебные решения можно усовершенствовать, сделать их непротиворечивыми путем введения экономико-логического обоснования.

- Р. Познер, среди прочего, сделал то, что не сумел сделать Р. Коуз, – сформулировал правило, использование которого позволяет принимать эффективные решения. Юридические правила должны имитировать идеальный рынок – распределять права собственности так, как это делал бы рынок при отсутствии транзакционных издержек, т. е. в ситуациях высоких транзакционных издержек суду следует наделять законным правом ту сторону, которая ценит его выше. Мне особенно приятно, что первой книгой, претендующей стать учебником и относительно недавно переведенной на русский язык, стала указанная работа Р. Познера.

Слова благодарности

Хочется выразить благодарность людям, облегчившим мою работу в данном направлении: д-ру экон. наук, заведующей кафедрой экономической теории НГТУ Галине Павловне Литвинцевой, поручившей мне разработку спецкурса «Экономическая теория права» и создавшей для этого необходимые условия; канд. экон. наук, доц. ГУ – ВШЭ Марине Игоревне Одинцовой, предоставившей первую, прочитанную мною литературу и никогда не отказывающей в помощи и полезном совете; д-ру экон. наук, проф. МГУ Виталию Леонидовичу Тамбовцеву, оказывающему научные консультации и помощь с поиском литературы; канд. экон. наук, доц. ГУ – ВШЭ Юрию Валерьевичу Латову, помогающему решить вопрос с литературой и изданием работ; д-ру экон. наук, проф. ГУ – ВШЭ Марку Иосифовичу Левину за возможность работы с фондами библиотеки ГУ – ВШЭ во время стажировки весной 2003 г. Отдельное спасибо Ольге Владимировне Воронковой и Елене Владимировне Пастуховой за помощь в подготовке словаря терминов, а также всем преподавателям и студентам, высказавшим ценные замечания в ходе работы.

¹ Познер Р.А. Экономический анализ права: В 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. – СПб., 2004.

² Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. – М., 2005.

- ³ *Мандевиль Б.* Басня о пчелах. – М., 1974. (Полное название оригинала «Басни о пчелах или Пороки частных лиц – блага для общества».)
- ⁴ *Латов Ю.В.* Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. – М., 2001. – С. 22.
- ⁵ Примечание автора.
- ⁶ *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1962. – С. 392.
- ⁷ *Bentham J.* An Introduction to the Principles of Morals and Legislation. 1 Works of Jeremy Bentham 1 (1843).
- ⁸ *Beccaria C.* On Crimes and Punishments (1963).
- ⁹ *Коуз Р.* Проблемы социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Дело, 1993 – С. 87 – 141.
- ¹⁰ *Calabresi G.* Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts. 70 Yale L. J. 499 (1961).
- ¹¹ *Беккер Г.* Преступление и наказание: экономический подход [1968] // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ – ВШЭ, 2003. – С. 282 – 330.
- ¹² *Stigler G.J.* The Theory of Price (3d ed. 1966). P. 113.
- ¹³ *Коуз Р.* Проблемы социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Дело, 1993. – С. 87.
- ¹⁴ *Дикин С.* Современное движение права и экономики. Анализ и оценка // Истоки. Вып. 4. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – С. 193.
- ¹⁵ Экономический анализ нормативных актов (ред. *В.Л. Тамбовцев*). – М.: ТЕИС, 2001. – С. 5.
- ¹⁶ *Calabresi G.* The Cost of Accidents: A Legal and Economic Analysis. – New Haven: Yale University Press, 1970. *Calabresi G., Melamed D.* Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral. 85 Harvard Law Review, 1089 – 1128 (1972).
- ¹⁷ *Познер Р.* Экономический анализ права / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. – СПб., 2004.
- ¹⁸ *Michelman F.I.* A Comment on Some Uses and Abuses of Economic in Law. 46 University of Chicago Law Review (1979).

1. КРАТКИЙ ОБЗОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНЦЕПЦИЙ

Понятие экономического анализа

В обществе сложилось неверное понимание экономического анализа.

Под экономическим анализом часто понимают финансы, бухгалтерию, изучение инфляции и безработицы и множество других вещей. Между тем экономика представляет собой универсальный метод изучения человеческого поведения. Одной из причин распространения экономического подхода стала его универсальность: один и тот же аналитический аппарат может быть применен к разным видам деятельности. И, следовательно, данный метод может быть эффективно использован во многих социальных дисциплинах, в том числе в юриспруденции. *Экономика – это наука о рациональном выборе в мире, где потребности людей выше возможностей по их удовлетворению*¹. Если раньше экономическая теория изучала рыночные взаимоотношения, то в последнее время она применяется для изучения целого ряда нерыночных процессов: начиная с анализа массовых беспорядков, посещения церкви и самоубийств и заканчивая анализом семьи, брака, разводов, внебрачных отношений и аборт.

Итак, экономика – это наука о рациональном выборе. Она является поведенческой теорией, способной предсказать, как люди отреагируют на изменения в законах. Преступник, решающий совершить или нет очередное преступление, осуществляет такой же рациональный выбор, как и домохозяйка, решающая купить или нет пакет кефира. И преступник, и домохозяйка сравнивают между собой выгоды и издержки от результата своих действий. Разница между данными выборами лишь в характере цен. Цена преступления часто не имеет денежного эквивалента, такие цены называют теньвыми. Экономический анализ может быть применен как к первому, так и ко второму видам деятельности.

В 1950-х – 1960-х годах считалось, что преступное поведение вызывается психическими отклонениями и социальными причинами². В рамках такого понимания принято было относиться к преступнику как к «несчастной жертве», законодательство шло по пути смягчения наказаний. Это в свою очередь означало снижение защиты населения. Решению данной проблемы способствует введение предпосылки о рациональности преступника. Некоторые люди становятся преступниками, потому что финансовые выгоды от преступлений (с учетом вероятности поимки и су-

ровости наказания) становятся для них выше доходов от легальной деятельности. Однако предпосылка о рациональности не означает, что люди всегда совершают преступление, когда им это выгодно и нет вероятности быть пойманным. Поведение многих людей сдерживается моральными нормами.

Более того, не следует отождествлять рациональность с сознательностью и тем более эгоизмом. Сумасшедший также может вести себя рационально, если выгоды от деятельности в его осознании больше издержек. Счастье других людей может приносить удовлетворение. Концепция рационального индивида предполагает лишь, что люди реагируют на стимулы, и если человеку представится возможность улучшить свое состояние, он это сделает.

Различие экономического и юридического подходов

Часто экономисту и юристу трудно прийти к взаимопониманию. Примером может стать договор о материнском суррогате. Женщина не может иметь детей. Она вместе с мужем обращается к другой женщине с предложением за определенную плату выносить ребенка. Суррогатную мать искусственно оплодотворяют. После рождения ребенка суррогатная мать возвращает деньги и отказывается отдать ребенка. Должен ли быть ребенок передан супружеской паре или оставлен суррогатной матери?

Юрист отметит, что данная сделка сродни продаже родительских прав. Сделка, вероятно, будет признана ничтожной, как противная основам нравственности, со ссылкой на нарушение прав человека. Ребенка, вероятно, оставят суррогатной матери. Впрочем, результат зависит от законодательства, а вот направление анализа от законодательства не зависит³. Для юриста важно то, что в обществе понимается под справедливостью. Он мыслит категориями прошлого (ex post), пытаясь интерпретировать свершившиеся факты, с целью возмездия, устрашения. Основным становится индуктивный подход, при котором умозаключения делаются от частного к общему (рис. 1.1).

Экономист будет рассматривать то, как решение суда повлияет на будущее. Если ребенка оставить суррогатной матери, то количество договоров о суррогатном материнстве сократится. Теперь не склонные к риску родители будут искать альтернативные способы обзаведения потомством. Количество рожденных детей снизится. Данный договор приводит не к перераспределению ценности ребенка,

а к ее созданию, способствует деторождению. Дальнейший анализ необходимо производить исходя из того, нужны ли обществу дети. Если нет (в силу перенаселения или большого количества здоровых детей для усыновления), то договор должен быть признан недействительным. Если нужны, договор нужно защищать.

Экономический анализ права	Юридический анализ
Эффективность	Справедливость
Синтез общей теории (ex ante)	Интерпретация фактов (ex post)
Предотвращение	Возмездие, устрашение
Дедуктивный подход	Индуктивный подход

Рис. 1.1. Различия юридического и экономического подходов

Основное отличие экономического образа мышления в том, что экономист мыслит категориями будущего (ex ante). Он анализирует, насколько эффективно принимаемое решение, пытаясь сдерживать нежелательную активность. Для экономики в большей мере характерен дедуктивный подход, при котором делается попытка создания общей теории с применением ее для прогнозирования результатов и анализа частных случаев. Такой подход отличается способностью обнаруживать и оперировать категориями, неявно выраженными в конкретных случаях. Он основан на поиске общностей и построении общего методологического подхода к решению проблем.

Другой удачной иллюстрацией экономического подхода является категория невозвратных (уже осуществленных) издержек. Изготовление фарфорового слона в натуральную величину стоит \$1000. Вы уже потратили \$990 на изготовление, но обнаруживаете, что не сможете продать его дороже, чем за \$100. Если неэкономист может предпочесть оставить недоделанного слона как памятник собственной глупости (ведь \$1000 затрат больше \$100 выручки от продажи), то экономист отнесет \$990 к невозвратным издержкам и окончит производство (ведь \$100 выручки от продажи больше \$10 издержек). На решение экономиста не влияют категории прошлого.

Самой большой сложностью в восприятии экономического подхода юристами стал «юридический позитивизм»⁴. Любое решение законодателя воспринимается как данность. Правильность закона не обсуждается, обсуждаются только проблемы его применения. В связи с этим альтернативность мышления экономиста, воспринимающего закон только как один из вариантов достижения цели, не воспринимается. Закон воспринимается экономистом не как что-то неизменное, а следовательно, становится возможным поиск путей увеличения его эффективности.

Принцип редкости

В основе экономического подхода лежит **принцип редкости** – *ограниченность ресурсов при безграничности потребностей*, – приводящий к необходимости экономического выбора. Если бы наши потребности не были ограничены наличными ресурсами, не было бы дефицита денежных средств, свободного времени, а права не были бы ограничены правами других людей, то не существовало бы проблемы выбора. Не было бы и экономического анализа. Мы, владея рогом изобилия, не нуждались бы ни в каких теориях.

Ограниченность заставляет нас изучать экономический анализ. Для плодотворного изучения необходимо научиться языку экономистов, его основным понятиям. Мы уже использовали понятие потребностей и ресурсов. **Экономические потребности** – *желание чего-либо или недостаток в чем-либо*. Потребности бывают первичные и вторичные. Первичные потребности – жизненно важные потребности для человека (пища, одежда, жилье), от них трудно отказаться. Вторичные потребности – все остальные, могут быть заменены (кино, спорт и т.д.). Деление потребностей на первичные и вторичные условно. К какой категории отнести потребность в безопасности? Потребность в жилье в странах жаркого климата или отдельными людьми даже при нашем климате может рассматриваться как вторичная.

Считается, что потребности людей безграничны, хотя какими-либо искусственными способами они могут быть ограничены. Например, можно добровольно уйти в монастырь. Но практика показывает, что даже в монастырях существует контрабанда. В США Римская католическая церковь была скомпрометирована обвинениями в педофилии и других сексуальных преступлениях⁵. Предположительно Церковь пыталась скрыть инциденты, выплатив за последние

25 лет, по некоторым оценкам, более 1 триллиона долларов США в обмен на молчание жертв. Возможности ограничения потребностей оказываются весьма условными.

Средство удовлетворения потребности – **благо**. Блага бывают экономическими и неэкономическими. Неэкономическое благо – благо, потребление которого не связано с издержками. Примером может стать воздух на улице. Перед нами не ставится альтернатива дышать или не дышать, потребление воздуха не мешает получать удовлетворение от потребления других благ (например, от еды или разговора). А вот купание на бесплатном пляже уже связано с издержками (мы не можем загорать, когда находимся в воде). Большинство благ являются экономическими и действия, связанные с ними, подлежат экономическому анализу.

Часто под экономическими благами понимаются блага, имеющиеся в ограниченном количестве, а под неэкономическими – имеющиеся в неограниченном количестве. Считается, что если к благу имеется свободный, бесплатный доступ, то действия над ним не подлежат экономическому анализу. Данное деление условно. Во-первых, доступ к любому благу может быть искусственно ограничен. Вы дышите воздухом и совсем не расположены за это платить, но если на голову надеть пакет и аккуратно подвязать его резинкой, то вы согласитесь заплатить любую сумму за глоток воздуха. Во-вторых, часто потребление неограниченного блага связано с выбором (если только это не товар, имеющий единственное применение, которое не связано с отказом от альтернативных действий), а следовательно, подлежит экономическому анализу.

Для анализа интересны только экономические блага, так как при использовании неэкономических благ проблема выбора не возникает. Экономические блага бывают взаимозаменяемыми, если они могут самостоятельно удовлетворять определенную потребность, и взаимодополняемыми, если они могут удовлетворять потребность только совместно. Данное деление имеет смысл только как некоторое усреднение. Говоря, что шнурки и ботинки комплиментарные блага, мы утверждаем, что большинство людей зашнуровывает ботинки. Мы вовсе не утверждаем, что вдруг не появится странный человек, всю жизнь носивший ботинки без шнурков, а в конце жизни повесившийся на собственных шнурках.

Для получения экономических благ нужны **экономические ресурсы** (факторы производства) – природные, людские и произведенные человеком ресурсы, используемые им в деятельности, направленной на удовлетворение потребностей. Экономисты делят факторы

производства на пять групп: земля, капитал, труд, предпринимательская способность и информация. Под землей подразумеваются все используемые природные ресурсы. Капитал – это средства производства, все, что однажды произвели, и в дальнейшем используется в процессе производства. Труд – совокупность умственных, физических и других способностей людей, применяемых в процессе производства. Предпринимательская способность – способность эффективно объединять факторы производства в производственный процесс. Информация – наличие и обмен сведениями, необходимыми для производственного процесса.

Данная классификация позволяет обобщить ресурсы в несколько больших групп и упростить анализ. Упрощенность моделей является не недостатком, а преимуществом экономической теории. Можно бесконечно долго усложнять модели, пока, в конце концов, они не потеряют аналитическую ценность. Однако можно выделять и большее количество ресурсов там, где это действительно необходимо. Впечатление, что такая классификация подходит только к анализу промышленного производства, ошибочно. Например, камень в руках хулигана можно рассматривать как фактор «земля» при производстве правонарушения. А презерватив как фактор «капитал» при производстве безопасности в сексе.

Ресурсы ограничены в каждый данный момент времени. Ограниченность может быть временно преодолена за счет новых технологий или ресурсов, но мы тут же сталкиваемся с новой ограниченностью. Причем ограниченность касается всех. Даже очень богатый человек имеет ограниченность времени двадцатью четырьмя часами в сутки и ограниченность свобод рамками конституционного строя. Человек должен делать выбор. **Экономический выбор** – выбор наилучшего из альтернативных вариантов, при котором потребности удовлетворяются наилучшим образом в условиях ограниченности ресурсов. Экономика – это наука о выборе.

Единицы сравнения: полезность, стоимость, ценность

Мы показали, что *экономический анализ учит делать рациональный выбор в мире, где ограниченность ресурсов не позволяет удовлетворить все потребности*. Мы хотели бы сегодня заработать \$200, сходить в химчистку, сыграть в пейнтбол и отдохнуть в модном клубе, а вечером приготовить аппетитный ужин и провести время с девушкой. Но ближе к обеду понимаем, что получить все желаемое

не удастся. Выбор ограничивается имеющимися ресурсами. Не хватает свободного времени, состояние здоровья и образование позволяют честно заработать только \$80, возможность украсть ограничивается уголовным законодательством, а девушку еще нужно найти, да и готовить толком мы не умеем. Это, собственно, и приводит к необходимости выбирать из имеющихся альтернатив. А выбор всегда связан с проблемой оценки. Возникает вопрос, что оценивать. Как сравнить между собой удовольствие от секса и возможность заработать деньги, возможность отдохнуть в клубе и носить чистую одежду?

Еще в школе нас учат, что нельзя сравнивать величины, имеющие разные размерности. Нельзя, например, складывать женщин и доллары. Нужен какой-то универсальный показатель удовольствия, удовлетворенности, фана – можете назвать это как-то иначе. Таким показателем экономисты сделали **полезность**. *Полезность – это способность блага удовлетворять потребности*. Полезность выражает удовлетворенность от потребления блага.

Полезность может выражаться в абсолютных или относительных единицах. Чаще используется относительное измерение полезности (такой подход называется *ординалистским*). Если вы говорите, что «вечер с такой девушкой стоит того, чтобы пропустить три концерта», значит, полезность вечера с девушкой для вас равна трем концертам. Однако приходится постоянно попарно сравнивать множество различных благ. Что лучше, пейнтбол или девушка, девушка или работа, работа или химчистка, химчистка или пейнтбол, работа или пейнтбол, девушка или химчистка. Не так просто перебрать все комбинации. Возникает желание придумать универсальную единицу полезности (исторически ее называли единицей полезности, удовольствия) и избежать попарных сравнений (такой подход называется *кардиналистским*).

Экономисты-исследователи говорят, что возможности кардиналистского подхода ограничены. Если мы пользуемся таким подходом, то скоро забываем, что выбор связан с отказом от других, альтернативных благ. Однако неудачи экономистов, сложность выбора универсального измерителя полезности не говорят о безнадежности такого подхода. Более того, категория полезности (особенно относительной полезности) важна, например, для ценностных суждений, вопросов справедливости, однако сравнивать полезности двух разных людей крайне проблематично.

Если выбрать в качестве альтернативного блага и абсолютного измерителя деньги, то мы совместим преимущества первого и второго

подходов. Появляется категория **стоимости**. *Стоимость блага – это сумма, которую человек готов заплатить за благо (если он им не владеет), или сумма, которую человек потребует за отказ от блага (если он им владеет)*⁶.

Две эти суммы, скорее всего, будут разными. Эта первая проблема, возникающая при использовании стоимости, получила название **эффект богатства**. Если человеку задать два похожих вопроса: а) сколько денег вы готовы заплатить за благо?; б) сколько денег вы готовы принять за отказ от блага?, то первая сумма будет меньше⁷. *Эффект богатства – разница оценки того, чем уже владеешь и того, что приобретаешь*⁸. Другой проблемой является этический вопрос, сопротивление общества тому, что все можно оценить в денежной форме. Как, например, в денежной форме оценить стоимость свободы, чести, материнства, здоровья, жизни? Хотя такие оценки в реальности имеют место в форме отступного за отказ от возбуждения дела, продажи органов, суррогатного материнства и т. д. Основное преимущество денежных оценок в сопоставимости \$1 одного человека с \$1 другого человека, в возможности посчитать⁹.

Большая стоимость блага совсем не обязательно говорит о большей его полезности. Данные категории могут вступать в противоречие. Например, в бедной семье родился ребенок, который станет карликом, если не получит некоторого количества вытяжки гипофиза. Но вытяжка стоит слишком дорого, и семья не может ее приобрести. В то же время в богатой семье есть ребенок, который без вытяжки гипофиза будет лишь на несколько сантиметров ниже. При этом семья, не стесненная в средствах, ее покупает. Ясно, что стоимость вытяжки, выраженная через готовность платить, выше для богатой семьи. Для бедной семьи стоимость ограничена доходами. Однако полезность вытяжки, выраженная через удовлетворение потребности в росте, выше для бедной семьи.

Каким критерием пользоваться для оценки, зависит от ценностей общества. (В экономической литературе данные показатели зачастую вообще не различают.) Можно ввести обобщающий показатель **ценность**, под которым понимается стоимость (в случае возможности денежной оценки) или полезность (в случае невозможности такой оценки) в зависимости от понятий общества о морали и справедливости.

Проблема экономического выбора

Необходимо изучить сам процесс выбора. В процессе выбора мы сравниваем то, что мы получаем от данного варианта, и то, что мы уже не сможем получить, потому что ресурсы закончились. То, что мы не сможем получить, назовем альтернативной стоимостью. (Хотя мог бы использоваться термин «альтернативная полезность» для неденежных сравнений или более общий термин «альтернативная ценность».) **Альтернативная стоимость (АС)** – *потери других альтернативных благ, которые могли быть получены, но от которых приходится отказаться, чтобы получить данное благо*¹⁰. Поскольку мы отказываемся от многих вариантов, альтернативная стоимость определяется наилучшим из них. Наиболее эффективным будет вариант с наименьшей альтернативной стоимостью.

Вспомните «непростого» мальчика с бензоколонки в фильме «Бумер». Он мог по совету Димона пойти на завод и получать, например, 6000 руб. Мог остаться на бензоколонке, получать 2000 руб. и спокойно слушать музыку. Но он взял подаренную для «отбивания от лохов» битую и занялся «альтернативным способом зарабатывания денег». Пусть он получит «по шее» и 5000 руб. (с учетом «больничных»). Лучший из отвергнутых проектов – пойти на завод за 6000 руб. Альтернативная стоимость составит 1000 руб. (6000 – 5000), т. е. он получил меньше, чем мог, на 1000 руб. Однако, если учесть удовольствие мальчика, цифры изменятся.

Немного сложнее осуществить эффективный выбор, если можно изменять интенсивность деятельности. Добавляются категории предельной выгоды и предельных издержек. **Предельная выгода (МВ)** – *добавочная выгода, получаемая от потребления (или производства) одной дополнительной единицы блага*. **Предельные издержки (МС)** – *добавочные издержки, получаемые от потребления (или производства) одной дополнительной единицы блага*. Для того чтобы выбор был эффективным, интенсивности потребления нужно установить на уровне, при котором предельные выгоды от последнего действия не меньше предельных издержек: $МВ \geq МС$.

Например, мальчик может совершать от 1 до 10 грабежей за вечер (рис. 1.2). Увеличение количества грабежей связано с использованием все менее подходящих жертв. Если одного прохожего он может выследить где-нибудь в магазине и заглянуть к нему в бумажник, то уже при трех грабежах он не сможет так тщательно подбирать жертв. Не каждый прохожий состоятелен, и предельные выгоды снижаются. Издержки же будут расти, так как плохо подобранная жертва с большей вероятностью окажет эффективное сопротив-

ление. В результате на пересечении графиков MB и MC формируется оптимальное для мальчика количество грабежей (X^*).

Правоохранительные органы имеют возможность регулировать его преступное поведение, влияя на предельные выгоды и предельные издержки. На решение людей совершить преступление, вероятнее всего, будут оказывать влияние тяжесть наказания, вероятность поимки и доход от удачно совершенного преступления. На данные компоненты, в свою очередь, окажут влияние уровень расходов на правоохранительные органы, понимание обществом адекватной тяжести наказания, наличие возможности трудоустройства и другие социальные и экономические факторы.

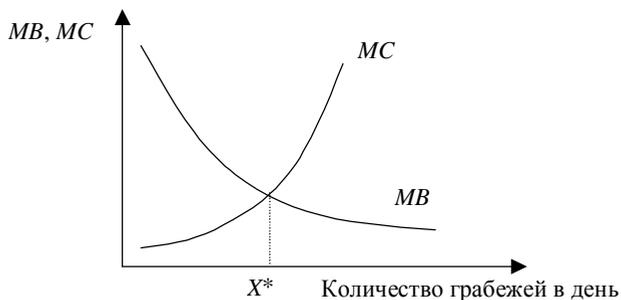


Рис. 1.2. Правило соотношения предельных выгод и предельных издержек

Расходы на борьбу с преступностью можно было бы снизить при сохранении того же уровня преступности за счет снижения затрат на поимку преступников при одновременном увеличении тяжести наказаний. Однако если преступник склонен к риску, высокая вероятность поимки будет в большей степени удерживать его от преступления.

Ожидания и склонность к риску

Еще одной проблемой может стать то, что, выбирая какой-либо род деятельности, мы не знаем наверняка размера выгоды. Мы лишь ее предполагаем с определенной долей вероятности. Преступник, пытаясь сравнить выгоды и издержки преступления, оценивает величины: p – вероятность быть пойманным; S – величину украденного; D – потери преступника от наказания. Ожидаемый чистый доход преступника (ER) будет равен¹¹:

$$ER = (1 - p)S + p(S - D).$$

С понятием математического ожидания (E) в экономической теории приходится сталкиваться довольно часто. **Математическое ожидание дохода (ER)** помогает принимать решения в условиях неопределенности и *показывает усредненный доход от деятельности, совершаемой с определенной периодичностью*. Если человек решил совершить кражу единственный раз, оценка математического ожидания теряет смысл.

В общем виде, если имеется число i возможных исходов X_i , наступающих с вероятностью p_i , то математическое ожидание отдачи от проекта (EX) рассчитывается по формуле:

$$EX = \sum_i p_i X_i .$$

Расчеты, производимые в США, показали, что средняя величина украденного за минусом расходов на совершение кражи составляет \$120; вероятность осуждения за кражу 6 %; ожидаемые потери от среднего тюремного заключения \$5300. Ожидаемый чистый доход преступника составил $\$-198 ((1-0,06) \cdot \$120 + 0,06 \cdot (120-5300))$ ¹². Рациональны ли преступники, если средний доход от преступлений ниже нуля? Такое поведение объяснили тем, что, во-первых, преступления совершают люди, не обладающие достоверной информацией (они ошибочно завышают ER). Во-вторых, люди, чьи доходы ниже средних (для них ER положительно). В-третьих, люди, склонные к риску (для них ER отрицательно, но ожидаемая полезность богатства $EU(R)$ положительна)¹³.

Полезно разделить всех людей на три категории: склонных к риску (предпочитающих высокий доход при более низкой вероятности его получения), нейтральных к риску и избегающих риска (предпочитающих средний стабильный доход). Покажем соотношение между доходом и полезностью от дохода для различных категорий людей (рис. 1.3).

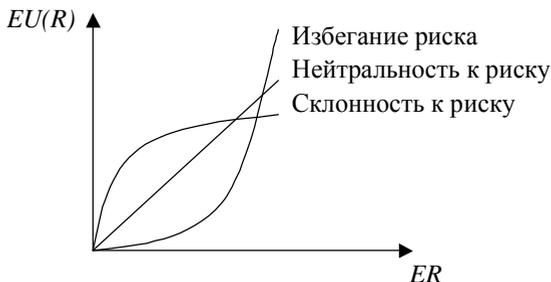


Рис. 1.3. Отношение к риску

Теперь поведение преступника представляется вполне рациональным. Если для склонного к риску преступника $U(S) > S$; $U(S - D) > S - D$, то $EU(R) > ER$. Преступник оценивает величину¹⁴:

$$EU(R) = (1 - p)U(S) + pU(S - D).$$

Если она положительна, выбирается преступная деятельность, если отрицательна, – выбирается альтернативная законная деятельность.

На оценку вероятности исхода (в том числе вероятности быть пойманным) значительное влияние оказывает **асимметрия информации**¹⁵, при которой в процессе трансакции информация между сторонами распределена неравномерно. Имеется две больших группы асимметрии: моральный риск и неблагоприятный отбор. Обе группы связаны с проявлением **оппортунистического поведения**, т. е. *действиями человека, направленными на удовлетворение собственных интересов, не ограниченными соображениями морали*¹⁶.

Моральный риск (проявление оппортунизма после достижения договоренности) – возникает, когда контроль за выполнением договоренности затруднен. **Неблагоприятный отбор** (проявление оппортунизма до достижения договоренности) – возникает, когда одна из сторон располагает конфиденциальной информацией относительно факторов, которые могут снизить выгоду другой стороны от договоренности, а другая такой информацией не располагает. Преступник может недооценивать вероятность быть пойманным, если, например, в нем крепка вера в то, что подельники не обманут его до или после достижения договоренности.

Необходимость дисконтирования

При выборе эффективной альтернативы может возникнуть необходимость сравнить стоимости разных периодов времени, стоимости будущих и настоящих доходов. Что больше: \$100 в 2004 году или \$110 в 2006 году? Если забыть об альтернативной стоимости денег (минимум которой определяется ставкой банковского процента), можно сказать, что \$100 меньше \$110, и ошибиться. Деньги сегодня стоят дороже, чем деньги завтра, так как на них можно получить дополнительный доход.

Для сравнения стоимостей в разные периоды времени необходимо их *привести к одному периоду времени* – **продисконтировать**. Современным (или приведенным) значением суммы w будет сумма v :

$$v = \frac{w}{(1+r)^t},$$

где t – время, r – индивидуальная ставка дисконтирования. Показатель времени указывает, к какому периоду вы приводите стоимость, к какому периоду вы дисконтируете. Например, вам нужно найти эквивалент денежной суммы 2006 года в 2004 году. В этом случае $t = 2$ (2006 – 2004).

Индивидуальная ставка дисконтирования не обязательно совпадет со ставкой банковского процента. Если богатый дядя решил помочь племяннику сохранить деньги и берет их у него в рост под 200 % годовых, то для племянника ставка дисконтирования равна 200 %, в формуле $r = 2$ (200 % / 100 %). Если же вы скрываетесь от закона и не имеете возможностей вложения денег, то для вас $r = 0$.

Стоимость \$100 в 2004 году при индивидуальной ставке дисконтирования 10 % больше стоимости \$110 в 2006 году ($\$100 > \$90,9$) (табл. 1.1).

Т а б л и ц а 1.1

Дисконтирование стоимости

	2004 г.	2006 г.
\$100	\$100	
\$110	$\frac{\$110}{(1+0,1)^2} = \$90,9$	\$110

Если необходимо привести к одному периоду времени поток платежей, получаемых в разные периоды времени (CF_t), ищем текущую стоимость распределенного во времени дохода (PV):

$$PV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t},$$

где T – число периодов получения дохода.

Анализ ограниченности ресурсов

Ограниченность ресурсов можно анализировать с помощью **границы производственных возможностей** (ГПВ). *Она показывает возможности по производству благ при полном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов и при заданных технологиях и организации производства.* ГПВ описывает максимально возможный уровень производства, вовсе не гарантируя, что такое производство будет иметь место.

В жизни есть место неэффективности. Старый анекдот времен СССР о поставленном перед предприятием плане произвести 100 тонн гвоздей, и производстве одного гвоздя весом 100 тонн (план-то выполнен), появился не на пустом месте. Например, постановка плана по производству стекла в единицах веса приводила к появлению очень толстого непрозрачного стекла. Изменение же в сторону постановки плана в единицах площади привело к появлению очень тонкого стекла, бьющегося еще при установке. Причиной неэффективности стала не глупость директора, а несовпадение экономических интересов. (У экономистов принято считать целью фирмы максимизацию прибыли, а целью индивида максимизацию собственной полезности.)

Неэффективность имеет место не только в нашей стране. История железнодорожного строительства США показывает, что при выборе места прохождения железнодорожной магистрали предпочтение отдается болотистой местности. Неэффективность для общества в этом случае появляется в результате несовпадения его целей (построить железнодорожную ветку с минимальными издержками) и целей менеджеров (увеличить собственный бюджет). Обществу трудно отследить, сколько тонн щебня реально (а не по отчетности) пошло на строительство гати.

Неэффективность может быть также результатом неточных оценок. В одном из штатов Южной Америки запретили охоту на крокодилов с целью сохранения их популяции. В результате фермеры, лишённые источника дохода, осушили болота. Крокодилы погибли без насильственного вмешательства.

Рассмотрим условный пример. Два близлежащих городка захлебнулись в волне совершаемых краж и убийств. Шерифы Майкл и Джордж могут предотвратить только определенное количество преступлений. Майкл может в год предотвратить 24 кражи или 6 убийств. Джордж только 8 краж или 4 убийства. Помощников шерифа найти не удастся (труд является ограничивающим фактором). Построим ГПВ защиты от краж и защиты от убийств.

На осях отложим объемы производимых продуктов (объемы предотвращенных краж и убийств) (рис. 1.4). Работая порознь, шерифы смогут предотвратить максимум 32 кражи (24+8) или 10 убийств (6+4). Но они могут расследовать оба вида правонарушений и предотвратить, например, 16 краж и 6 убийств (любая точка на линии *AB*). Линия *AB* (ГПВ) показывает максимально возможное число предотвращенных правонарушений. Точки правее ГПВ недостижимы, для этого нам не хватает людей. Точки внутри ГПВ неоптимальны, так как шерифы «сачкуют» и можно достичь большего уровня правовой защиты.

Джордж предлагает Майклу объединиться в борьбе с преступностью. Должен ли Майкл принять предложение? Майкл работает лучше (24>8, 6>4) – в экономике это называется обладать **абсолютными преимуществами** (табл. 1.2). Неэкономист сразу скажет «категорическое нет» трусу и лентяю Джорджу. Но Майкл умеет считать и сравнивает альтернативные стоимости. Ему, чтобы предотвратить убийство, приходится отказаться от предотвращения 4 краж (*AC* 6 убийств = 24 кражам, значит *AC* 1 убийства = 4 кражам), а Джорджу – всего от 2. Для Джорджа альтернативная стоимость предотвращения убийства ниже, чем для Майкла. «Трус» Джордж обладает **сравнительными преимуществами** в защите от убийств.

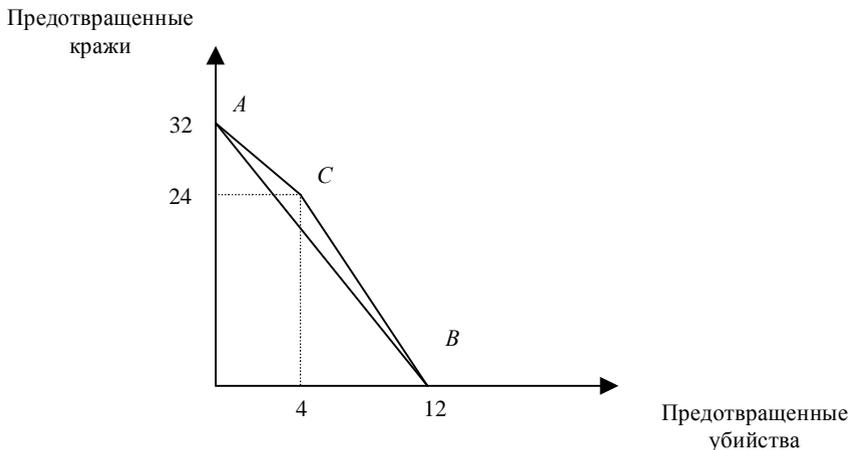


Рис. 1.4. Построение кривой производственных возможностей

Если Джордж займется борьбой с убийствами, а Майкл – с кражами, они смогут достичь точки *C* (Майкл предотвращает 24 кражи, а Джордж 4 убийства). Раньше они не могли справиться с таким количеством преступлений. Новая ГПВ – линия *ACB* – показывает возможности производства в результате специализации и разделения труда. Общество может достичь любой точки на ГПВ. Конкретное количество предотвращенных убийств и краж будет определено особенностями конкретного общества (соотношением предельных выгод и предельных издержек).

Т а б л и ц а 1.2

Сравнение альтернативных стоимостей

	Количество предотвращенных убийств	Количество предотвращенных краж	АС 1 убийства равны	АС 1 кражи равны
Майкл	6	24	4 кражи	$\frac{1}{4}$ убийства
Джордж	4	8	2 краж	$\frac{1}{2}$ убийства

Отметим, что от такого объединения выигрывает общество, но не обязательно выигрывает каждый из партнеров. Для того чтобы шерифам было выгодно объединиться, их выгоды должны, по крайней мере, не уменьшиться. Возникает проблема перераспределения.

Производственные возможности могут быть увеличены за счет увеличения количества ресурсов (шерифы смогут найти помощников) или за счет увеличения производительности (Джордж научится лучше стрелять). В первом случае наблюдается экстенсивный рост, во втором интенсивный рост. В результате ГПВ может сдвигаться как по обеим осям (если новые возможности используются для производства обоих благ), так и по одной оси (если новые возможности используются лишь при производстве одного блага). Угол наклона ГПВ в каждой точке показывает альтернативные стоимости.

Рынок, конкуренция

В современном понимании определение рынка как множества соглашений, посредством которых продавцы и покупатели вступают в обмен продуктами и услугами, не охватывает всей полноты общественных отношений. **Рынок** – это совокупность транзакций¹⁷.

Трансакция же – это *деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе*¹⁸. Данное определение добавляет возможность анализа не только легальных, но и нелегальных рынков (рынок наркотиков, проституции, работоторговли, брачный рынок и др.); анализа рынков, на которых происходит не только передача прав собственности, но и свобод. Любой рынок характеризуется определенной конъюнктурой и инфраструктурой. **Конъюнктура рынка** – это ситуация на рынке, которая характеризуется определенным соотношением предложения, спроса, цен, процентных ставок, уровня рисков и других экономических показателей. **Инфраструктура рынка** – организации и институты, которые способствуют совершению трансакций.

Рынки можно классифицировать по разным признакам: по видам товаров и услуг (средств производства, предметов потребления, услуг и т.д.), по охвату территории (локальный, внутренний, внешний и мировой), по законности (легальный и теневой), по структуре (совершенная конкуренция и несовершенная конкуренция).

Основными параметрами рыночного механизма являются спрос, предложение, цена, характер конкуренции. **Конкуренция** – борьба фирм за доходы. Рассмотрим различные по характеру конкуренции рыночные структуры (остальные параметры рыночного механизма будут рассмотрены ниже).

Для **совершенной конкуренции** характерно наличие на рынке очень большого числа фирм, производящих стандартизированную продукцию. При этом они не оказывают влияния на цены, не препятствуют вступлению в отрасль.

Виды несовершенной конкуренции: монополия, монополия, олигополия, олигополия, монополистическая конкуренция, двусторонняя монополия. На **монополизированном рынке** единственный производитель монополист производит уникальный товар, устанавливает цены (ориентируясь на спрос) и способен предотвратить вступление в отрасль других производителей. При существовании **олигополии** на рынке действует очень небольшое количество производителей, производящих стандартизированный или дифференцированный продукт, способных оказывать контроль на цены при сговоре, при этом барьеры вступления в отрасль высоки и важной становится неценовая форма конкуренции. При **монополистической конкуренции** на рынке действует довольно большое число фирм, производящих продукт, различный в глазах покупателя, имеющих некоторый контроль над ценами, но почти не имеющих контроля над вступлением в отрасль, основой становится неценовая

конкуренция (ярким примером могут стать такие направления секс-индустрии, как порнография и проституция¹⁹). Монополия – это фактически монополия потребителя, а олигополия – это олигополия потребителя. Для двухсторонней монополии характерно наличие одного производителя и одного потребителя.

В рамках рассмотрения плюсов и минусов степени концентрации производителя интересна дискуссия о том, что же лучше для общества: организованная преступность (как монополия или олигополия) или множество преступников-одиночек (как совершенная конкуренция). Ведь мир преступности можно рассматривать как совокупность фирм, производящих запрещенные законом блага и антиблага.

На этот вопрос общество отвечает неоднозначно. Например, правительство Японии предпочло существование монопольной группировки Якудза. Европа же, напротив, большее внимание уделяет борьбе с организованной преступностью. Тезис о плюсах и минусах монополизации преступности уточняется для видов преступлений. Для так называемых «преступлений без жертв» (деятельность сутенеров, наркоторговцев и др.) монополизация ведет к росту цен и сокращению объема продаж, что рассматривается как положительный для общества результат²⁰.

Для «преступлений с жертвами» (деятельность грабителей, рэкетиров и др.) используется логическая модель М. Олсона, сравнивающая «оседлого бандита» и «бандита-гастролера»²¹. Бандит-гастролер не заинтересован в увеличении благосостояния жертв, забирает все, что можно, и этим уничтожает побудительные мотивы легальной деятельности. Оседлый бандит, монополизирующий преступную деятельность, заинтересован в высоких доходах жертв, и преступность будет невелика. Скорее всего, она примет вид «охранного» рэкета.

Таким образом, экономисты доказывают, что на нелегальных рынках (в отличие от легальных, где существование монополии связано с отрицательными последствиями) организованная преступность предпочтительнее. Экономисты предостерегают от популистских «крестовых походов» на организованную преступность. Исключением становятся случаи, когда оспаривание власти государства и «беспредел» существенно снижают общественное благосостояние. Примером может стать дело Пабло Эскабаро (лидера колумбийского наркокартеля), чья агрессивная политика с активным использованием террористических приемов привела к военным действиям. Для государства, как *территориальной монополии на осуществление легитимного насилия*,²² важен вопрос удержания и контроля власти.

Кроме того, существуют объективные рыночные предпосылки различной степени концентрации²³. Например, наркобизнес более концентрирован, чем проституция, а наркорынки героина и кокаина монополизированы сильнее, чем рынки марихуаны и гашиша. Как легальные, так и нелегальные рынки монополизуются там, где существуют возможности создания барьеров вступления в отрасль: эффект масштаба (экономия издержек при росте масштабов производства); наличие естественных монополий (когда наличие двух фирм в отрасли связано с существенным увеличением издержек); необходимость разрешения на деятельность третьей стороны (патенты, лицензии, «территория»); возможность контроля над важными источниками сырья; возможность недобросовестной конкуренции.

Поведение потребителя

Потребитель стремится максимизировать собственную полезность.

Полезность (TU) – способность блага удовлетворять некоторую потребность. Причем благо не обязательно легальное. Полезность можно получать от наркотиков, проституции, оружия, от чего угодно. **Предельная полезность** (MU) – полезность, получаемая потребителем от потребления одной дополнительной единицы блага (Q). Поскольку по мере удовлетворения потребности, для большинства случаев интенсивность удовольствия снижается, то предельная полезность последующих единиц благ убывает. Это положение известно как **закон убывающей предельной полезности**.

Максимум общей полезности от потребления достигается, если потребление дополнительной единицы блага не приводит к увеличению полезности, т. е. при равенстве нулю предельной полезности (рис. 1.5).

Если потребляется несколько благ ($i=1\dots n$), известны их цены (P_i), предельные полезности (MU_i) и доход потребителя (z), то можно сформулировать **правило максимизации полезности**: *денежный доход потребителя должен распределяться таким образом, чтобы последняя денежная единица, затраченная на покупку каждого вида товара, приносила одинаковую предельную полезность*:

$$\frac{MU_1}{P_1} = \frac{MU_2}{P_2} = \dots = \frac{MU_n}{P_n}.$$

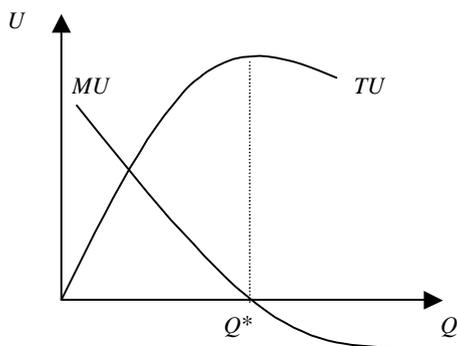


Рис. 1.5. Иллюстрация правила максимизации полезности

В отличие от предыдущего подхода, названного кардиналистским, альтернативный ординалистский подход выражает полезность блага не в абсолютных единицах, а в относительных единицах другого блага. Рассмотрим два блага X (богатство) и Y (здоровье) (рис. 1.6). Линия i_1 , показывающая различные наборы благ X и Y , имеющие для потребителя одинаковую полезность, называется **кривой безразличия**. Для человека не имеет принципиального значения, в какой точке этой кривой он окажется. Если блага относительно взаимозаменяемые, то он согласится отказаться от некоторого количества здоровья (а зачастую это так и происходит), чтобы увеличить богатство.

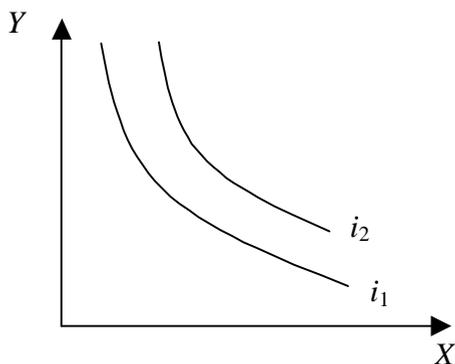


Рис. 1.6. Карта кривых безразличия

Линия i_2 тоже кривая безразличия, но уже для большего уровня полезности. Любая комбинация здоровья и богатства на линии i_2 предпочтительнее комбинаций на линии i_1 . Кривую безразличия можно провести через любую точку пространства благ, для любого уровня полезности. Несколько кривых безразличия называются картой кривых безразличия.

Имеются особые случаи кривых безразличия для взаимозаменяемых и взаимодополняемых благ (рис. 1.7).

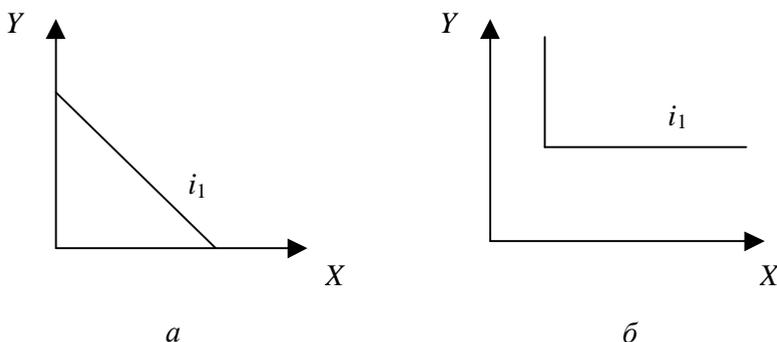


Рис. 1.7. Кривые безразличия для взаимозаменяемых (а) и взаимодополняемых благ (б)

Количество одного блага, которое потребитель согласен потерять, чтобы получить дополнительную единицу другого блага при одинаковой общей полезности, называется **предельной нормой замены благ (MRS)**. Предельная норма замены показывает угол наклона кривой безразличия.

$$MRS_{XY} = \frac{dTU_X}{dTU_Y} = -\frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

Если известны цены благ (P_X, P_Y) и доход потребителя (z), можно показать доступные потребителю наборы благ и построить бюджетную линию. **Бюджетная линия (BL)** показывает, какие наборы благ можно приобрести, располагая ограниченным доходом (рис. 1.8).

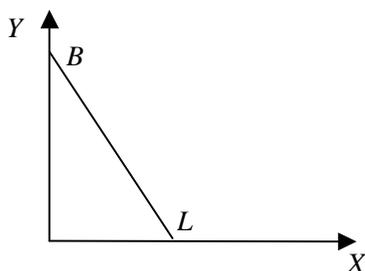


Рис. 1.8. Бюджетная линия

Любая комбинация благ внутри области, ограниченной бюджетной линией, возможна, но доход при этом используется не полностью и потребитель не максимизирует полезность. На потребление комбинации благ, находящейся правее бюджетной линии, не хватит средств.

Бюджетная линия задается уравнением $P_X X + P_Y Y = z$, и угол ее наклона равен P_X/P_Y . При увеличении дохода BL сдвигается параллельно вправо. При увеличении, например, цены блага X поворачивается влево вокруг точки B , а при снижении цены Y поворачивается вверх вокруг точки L .

Чтобы найти точку оптимального потребления, при которой максимизируется полезность потребителя, нужно перенести бюджетную линию на карту кривых безразличия. В точке E бюджетная линия касается кривой безразличия (i_2 – самая высокая доступная потребителю кривая безразличия). Потребляя блага X и Y в количествах X^* и Y^* , потребитель максимизирует собственную полезность (рис. 1.9).

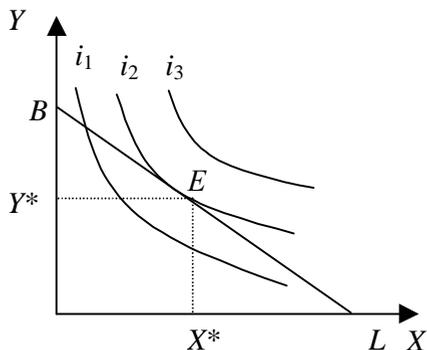


Рис. 1.9. Равновесие потребителя

В точке E углы наклона кривой безразличия и бюджетной линии совпадают, и условие равновесия потребителя может быть задано формулой:

$$|MRS| = \frac{P_X}{P_Y}.$$

Попробуем найти применение данной теории на практике. Гражданину нанесены телесные повреждения, правонарушитель пойман. Чем должен руководствоваться суд при определении размера компенсации? Очевидно, суд должен так изменить доход потребителя или цены благ, чтобы вернуть пострадавшего на тот же уровень полезности, на котором он находился до нападения. В экономике это называется компенсирующим изменением дохода и компенсирующим изменением цены соответственно.

Первоначально потребление находилось в точке A (рис. 1.10). В результате телесных повреждений здоровье гражданина ухудшилось (поворот бюджетной линии влево), и он оказался в точке C на более низкой бюджетной линии i_2 . Чтобы вернуть потребителя на прежнюю кривую безразличия i_1 (в точку B) суд должен назначить компенсацию в размере MN .

Здоровье

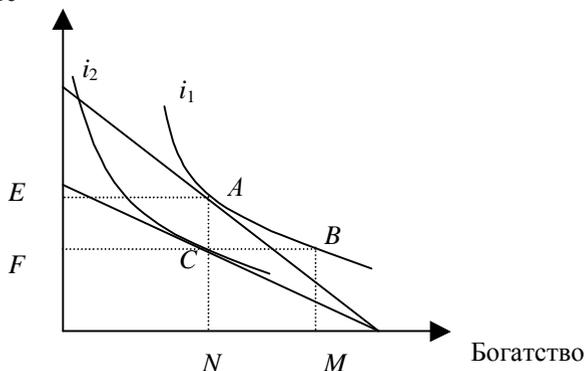


Рис. 1.10. Определение размера компенсации

Спорным остается вопрос, должна ли иметь место полная компенсация, снижающая стимулы гражданина к принятию мер предосторожности. Может оказаться целесообразным часть суммы перечислять в форме штрафа в пользу государства.

Спрос на блага

Когда ваши права нарушаются, возникает естественное желание их защитить. Судебная защита прав – это благо, производством которого занимается судебная система. При этом цена блага определяется судебными расходами, состоящими из государственной пошлины и расходов, связанных с рассмотрением дела. Первые иски будут поданы по наиболее тяжелым нарушениям прав. Затем будут поданы иски по менее тяжелым нарушениям. Следовательно, *каждая последующая единица блага* (каждый последующий судебный процесс) *доставляет меньшее удовлетворение, приносит меньшую полезность*. Экономисты называют это положение **законом убывающей предельной полезности**. Потребитель получает меньшую полезность от каждой дополнительной единицы блага и, если готов заплатить, то меньшую цену.

Если определить **спрос (D)** как *количество блага, которое готов купить потребитель при определенной цене на конкретном рынке*, видно, что величина спроса будет снижаться при росте цены (рис. 1.11). Если цена иска (судебные расходы) возрастет с P_1 до P_2 , желание потребителя приобрести благо (подать иск) снизится с Q_1 до Q_2 . При изменении цены происходит изменение величины спроса и движение вдоль кривой спроса.

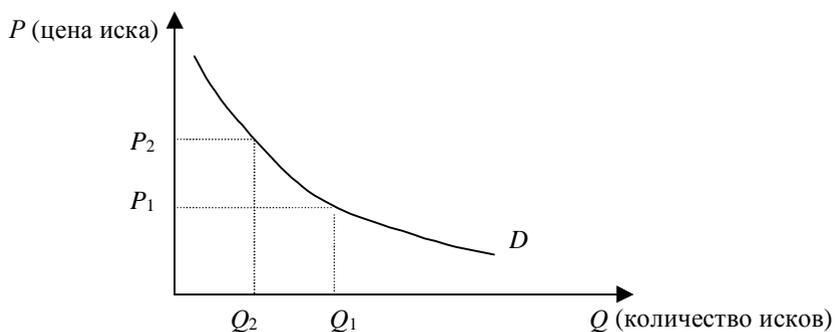


Рис. 1.11. Линия спроса:

P – цена спроса (максимальная цена потребителя); Q – объем спроса

Снижение величины спроса на судебные иски происходит потому, что, во-первых, более привлекательными становятся несудебные способы защиты (блага заменители), подешевевшие относительно судеб-

ных исков (**эффект замещения**). Во-вторых, по причине роста цен человек стал несколько беднее (при том же доходе сможет купить меньшее количество благ) и располагает меньшими средствами на подачу иска (**эффект дохода**).

При этом, покупая какое-либо благо, потребитель отказывается от потребления определенного количества другого блага. Следовательно, кривая спроса – это кривая альтернативной стоимости для потребителя.

Функция спроса зависит помимо цены от многих переменных, называемых неценовыми факторами. Изменение неценовых факторов приводит к сдвигу кривой спроса или изменению спроса. При увеличении спроса линия спроса сдвигается вправо, при снижении – влево.

На сдвиг линии спроса влияют доходы покупателей (для качественных благ рост дохода приводит к росту спроса, для некачественных к снижению), индивидуальные вкусы и предпочтения, мода (спрос на модные вещи увеличивается), потребительские ожидания (например, ожидание повышения цены может привести к росту текущего спроса), цены на сопряженные блага (для взаимозаменяемых благ рост цены на одно благо приводит к росту спроса на другое, для взаимодополняемых благ рост цены на одно благо ведет к снижению спроса на другое), число покупателей (чем больше покупателей, тем больший спрос они формируют).

Поведение производителя

Производитель (как легальный, так и теневой) стремится максимизировать собственную прибыль. **Прибыль** (Π) – *разница между выручкой (TR) и издержками производства (TC):*

$$\Pi = TR - TC .$$

Общая выручка (TR) – *это сумма денег, полученная от реализации товара:*

$$TR = PQ .$$

Средняя выручка (AR) – *сумма денег, полученная от реализации одной единицы товара:*

$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{PQ}{Q} = P .$$

Предельная выручка (MR) – увеличение общей выручки, в результате увеличением количества реализованной продукции на единицу:

$$MR = \frac{\partial TR}{\partial Q} = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}.$$

При совершенной конкуренции на рынке очень много фирм со стандартизированной продукцией, и предприятие не может влиять на цену. Предельная выручка равна цене реализации и не зависит от количества произведенной продукции (рис. 1.12). Примером конкурентного рынка будет рынок юридических консультационных услуг и рынок услуг адвокатов.

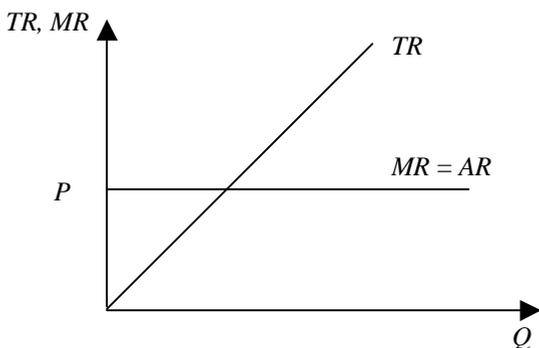


Рис. 1.12. Выручка конкурентной фирмы

При условии монополизации на рынке действует одна фирма, производящая уникальный товар и имеющая значительный контроль над ценами. Она устанавливает цены, ориентируясь на спрос (рис. 1.13). Примером монополии могут стать услуги государственных нотариальных контор, действующих в пределах определенного нотариального округа, которые не могут быть оказаны иными лицами. Становится понятна необходимость государственного регулирования тарифа за оказание услуги, который в противном случае может заметно вырасти, что может повлечь за собой нарушение норм, связанных с обязательным оказанием нотариальных услуг.

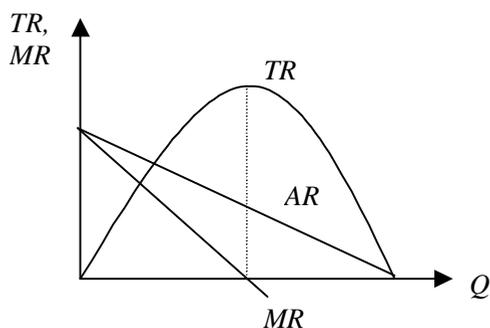


Рис. 1.13. Выручка монополии

Экономические издержки (TC) – суммарные издержки производства, включающие как явные издержки (расходы, которые фирма несет при приобретении ресурсов), так и неявные издержки (упущенные доходы от наилучшего способа использования ресурсов).

Издержки состоят из двух частей: **общих постоянных издержек (TFC)**, не зависящих от объема производства и существующих даже при нулевом выпуске, и **общих переменных издержек (TVC)**, напрямую зависящих от объема производства (рис. 1.14).

$$TC = TFC + TVC.$$

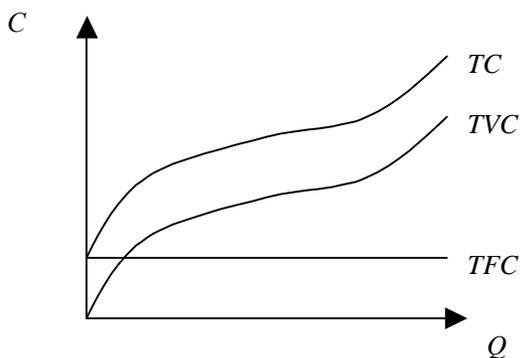


Рис. 1.14. Кривые общих издержек

Средние издержки (AC) – издержки производства единицы продукции. Средние издержки равны сумме **средних постоянных издержек (AFC)** и **средних переменных издержек (AVC)** (рис. 1.15).

$$AC = \frac{TC}{Q} = \frac{TFC}{Q} + \frac{TVC}{Q} = AFC + AVC; \quad AFC = \frac{TFC}{Q}; \quad AVC = \frac{TVC}{Q}.$$

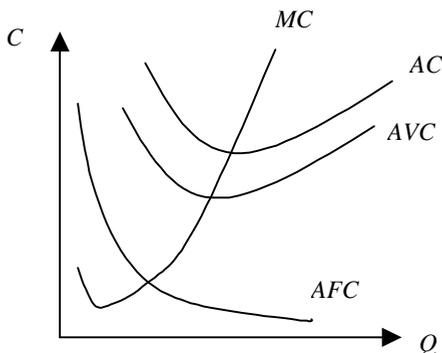


Рис. 1.15. Кривые средних и предельных издержек

Предельные издержки (MC) – показывают приращение издержек, вызванное приращением производства на одну дополнительную единицу.

$$MC = \frac{\partial TC}{\partial Q} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}.$$

Производитель стремится максимизировать прибыль. Он выбирает такой объем производства, при котором прибыль будет наибольшей. Прибыль максимизируется при равенстве предельной выручки предельным издержкам.

$$\Pi = TR - TC,$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial Q} = 0;$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial Q} = \frac{\partial TR}{\partial Q} - \frac{\partial TC}{\partial Q} = MR - MC = 0,$$

$$MR = MC.$$

Оптимальный объем производства достигается на пересечении линий MR и MC (в точке Q^*_1 для монополии и в точке Q^*_2 для конкурентной фирмы) (рис. 1.16).

Ситуация аналогична рассмотренному примеру оптимизации деятельности «непростого» мальчиком из кинофильма «Бумер». Только в качестве выгоды выступает выручка.

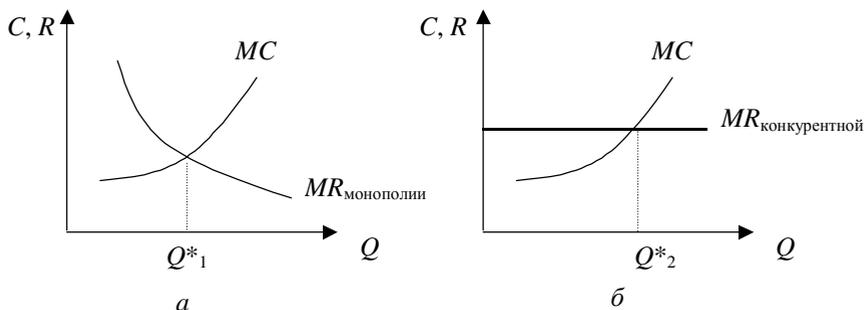


Рис. 1.16. Максимизация прибыли монополией (а) и конкурентной фирмой (б)

Правило оптимизации прибыли можно показать на другом графике (рис. 1.17). Допустим, рациональный аморальный индивид (нейтральный к риску) решает совершить кражу²⁴. На уровень тяжести преступления будет влиять ожидаемый размер наказания. Преступник максимизирует размер прибыли при тяжести преступления X^* (расстояние между TR и TC максимально).

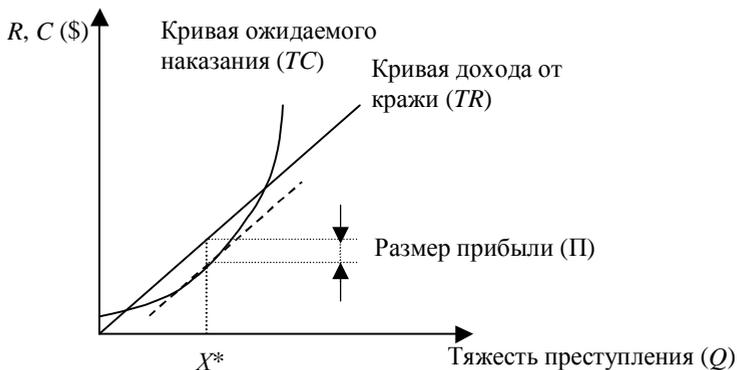


Рис. 1.17. Определение размера прибыли

Рассмотрим правило максимизации прибыли на примере конкурентной фирмы в краткосрочном периоде (рис. 1.18). Объем производства определяется равенством предельной выручки и предельных издержек (пересечение линий MR и MC). Разность между средними издержками и ценой определяет размер **удельной прибыли** – *прибыли с единицы произведенной продукции*. Производство объема производства на удельную прибыль определяет размер прибыли (площадь серого прямоугольника).

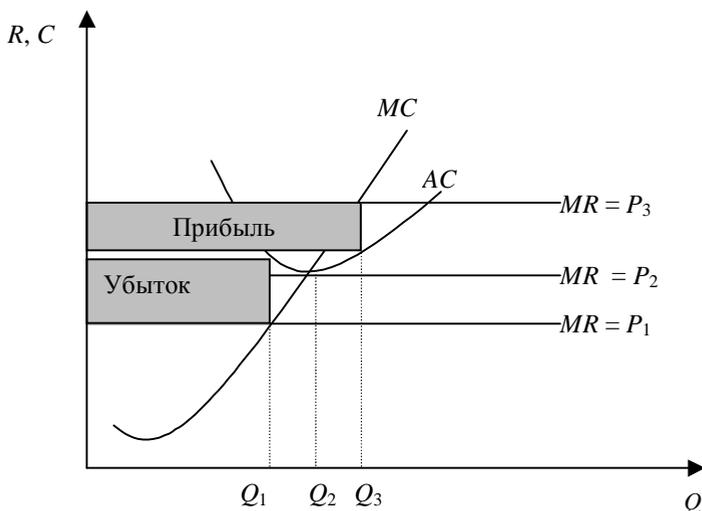


Рис. 1.18. Прибыль и убыток конкурентной фирмы

Если на рынке установлена цена P_1 , эффективный объем производства составит Q_1 , и фирма получит убыток. При цене P_2 эффективный объем производства составит Q_2 , экономическая прибыль будет равна нулю, но фирма получит нормальную прибыль. (В экономических издержках содержатся неявные издержки, равные как минимум величине средней по отрасли нормальной прибыли. Следовательно, нулевая экономическая прибыль означает существование нормальной прибыли, и бухгалтерская прибыль положительна.) При цене P_3 эффективный объем производства составит Q_3 , и фирма получит экономическую прибыль.

Трансакционные издержки

Любая деятельность, связанная с производством и обменом, имеет две характеристики – трансформационную и трансакционную. Первая характеристика связана с физическими параметрами блага и их изменением (форма, цвет, вкус и др.), вторая – с правами собственности на благо и их изменением. Ресурсы, затраченные на изменение трансформационной характеристики, называют **трансформационными издержками**; ресурсы, затраченные на изменение трансакционной характеристики, называют **трансакционными издержками**. В сумме они образуют суммарные издержки производства.

Трансакционные издержки – *издержки установления и защиты прав собственности и свобод, принятых в обществе*²⁵. Более широким определением (но менее операциональным) является определение трансакционных издержек как ценности ресурсов, направленных на создание и использование институтов.

Единой классификации трансакционных издержек нет (равно как и единственного определения). Дж. Уоллис и Д. Норт предложили классифицировать трансакционные издержки в соответствии с разделением процесса совершения трансакции на три периода: *ex ante* (до обмена), *ex interim* (во время обмена) и *ex post* (после обмена)²⁶.

Трансакционные издержки *ex ante* включают в себя издержки на поиск информации (о ценах, партнере, возможных альтернативах и др.); издержки ведения переговоров; издержки измерения. Трансакционные издержки *ex interim* включают в себя издержки заключения контракта (затраты на надлежащее оформление сделки, страховку, осуществление расчетов и др.). Трансакционные издержки *ex post* включают издержки мониторинга (затраты на контроль выполнения сделки); издержки защиты прав собственности (судебные издержки, затраты времени на судебное разбирательство, защиты от третьих лиц и др.); издержки оппортунистического поведения (потери в результате поведения с использованием коварства, возможное вследствие неполноты и несовершенства информации).

Трансакционные издержки существенны и увеличиваются год от года. Например, доля трансакционного сектора в ВВП США увеличилась с 26 % в 1870 году до 55 % в 1970 году²⁷. Размер трансакционных издержек зависит от характера трансакций: степени специфичности ресурсов, регулярности и длительности сделок; неопределенности сделок; измеримости характеристик сделок; взаимозависимости сделок. Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит сделка, тем ниже трансакционные издержки, и наоборот.

Предложение благ

Мы показали, что рост цены приводит к увеличению эффективного объема производства. Иначе увеличение объема производства при росте цен можно объяснить законом **убывающей эффективности факторов производства** – при увеличении производства предельные издержки растут. Увеличивая производство защиты прав (для этого необходимо увеличить количество судебных процессов и количество судов), придется использовать все менее компетентных судей и рассмотрение каждого последующего дела станет дороже. Последняя единица блага будет произведена, только если предельная выручка от ее производства (судебные расходы истца и ответчика) будет не меньше затраченных для этого предельных издержек. Значит, при росте цен (судебных расходов) объем производства возрастет. Государственное финансирование означает лишь то, что государство несет часть издержек, а предельная выручка государства не всегда поддается денежному измерению.

Если определить **предложение** (S) как *количество товаров и услуг, которое продавцы готовы продать на данном рынке по данной цене*, видно, что величина предложения будет расти при росте цены (рис. 1.19).

Если цена иска (судебные расходы) возрастет с P_1 до P_2 , производство блага (количество рассмотренных исков) увеличится с Q_1 до Q_2 . При изменении цены происходит изменение величины предложения и движение вдоль кривой предложения.

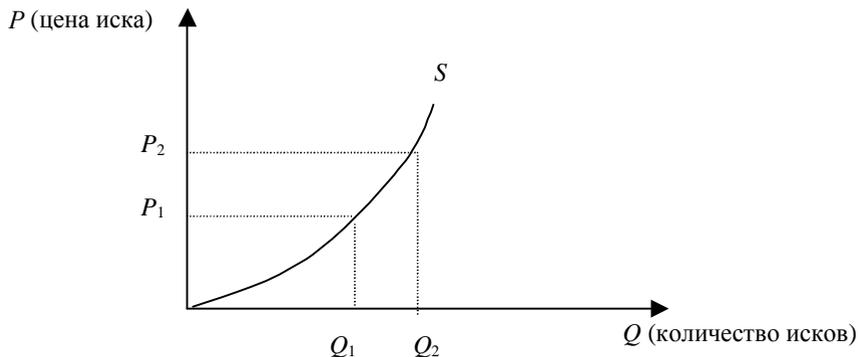


Рис. 1.19. Линия предложения:

P – цена предложения (минимальная цена производителя); Q – объем предложения

Функция предложения зависит помимо цены от неценовых факторов.

Изменение неценовых факторов приводит к сдвигу кривой предложения или изменению предложения. При увеличении предложения линия предложения сдвигается вправо, при снижении – влево.

На сдвиг линии предложения влияют издержки производства, в том числе цены на ресурсы и налоги (рост издержек снижает предложение); цели фирмы и структура рынка и число продавцов (например, монополизация приводит к снижению предложения); научно технический прогресс и инновации (приводят к увеличению производительности и увеличению предложения); ожидания производителей и продавцов (например, ожидание подорожания товара может привести к временному снижению предложения).

Крест Маршалла, излишки потребителя и производителя

Если совместить линии спроса и предложения, то на их пересечении будет находиться точка равновесия (E), в которой производимое количество товара равно востребованному потребителем при данной цене. (Для примера с судами точка E определяет количество исков, которые поступили бы в суды и были бы рассмотрены, а также судебные расходы при отсутствии государственного контроля над ценами.) Считается, что в большинстве случаев экономика будет приходить в состояние равновесия с равновесным объемом производства (P_e) и равновесной ценой (Q_e). Модель называется **Крестом Маршалла** или моделью равновесия на локальном рынке (рис. 1.20).

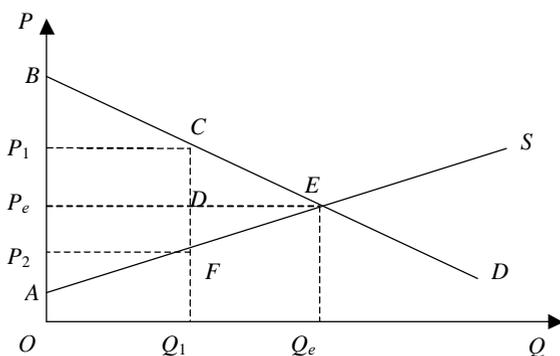


Рис. 1.20. Крест Маршалла

Если цена на рынке устанавливается выше равновесной, то спрос на благо меньше предложения и на рынке образуется излишек. Если цена ниже равновесной, то спрос больше предложения, и на рынке образуется дефицит. (Очереди в судах говорят о дефиците предложения и о ценах, установленных ниже равновесного уровня). При этом нет гарантии, что точка равновесия будет находиться в правом верхнем квадранте. Для общественных благ она находится в левом верхнем квадранте (предложение общественных благ рынком равно нулю). Для неэкономических благ она находится в правом нижнем квадранте (цена на неэкономические блага равна нулю).

Помимо определения равновесного значения цены и объема производства крест Маршалла дает возможность измерения увеличения или снижения общественного благосостояния в результате различных изменений на рынке. Величиной, позволяющей измерять общественное благосостояние, являются излишек потребителя и излишек производителя.

В условиях конкурентного рынка все потребители будут платить одинаковую цену за единицу товара (P_e). Те, кто готов потребить Q_1 единиц по цене P_1 , теперь получают данное количество товара по меньшей цене P_e . Они получают излишек потребителя ($P_1 - P_e$). Все потребители до предельного (который потребляет Q_e) получают излишек потребителя. Суммарный излишек потребителя представлен площадью области между кривой спроса и рыночной ценой ($B - E - P_e$) и показывает разницу между тем, что потребители будут готовы заплатить ($O - B - E - Q_e$), и тем, что они на самом деле платят ($O - P_e - E - Q_e$). Это чистая выгода потребителей от покупки и потребления товара.

Аналогично производители, готовые продать Q_1 единиц блага по цене P_2 продадут его по большей цене P_e . Они получают излишек производителя ($P_e - P_2$). Общий излишек производителя (экономическая рента) представлен площадью ($A - P_e - E$). Это излишек сверх того, что необходимо для привлечения ресурсов для данного использования. Он равен разнице между выручкой ($O - P_e - E - Q_e$) и экономическими издержками производства ($O - A - E - Q_e$).

Сумма излишков является мерой чистой выгоды для общества от производства Q_e единиц товара. Ни один другой выпуск не даст большей суммы излишка потребителя и излишка производителя. Если выпуск снижается до Q_1 , происходит потеря части излишка FCE (часть DCE излишка потребителя и часть FED излишка производителя) при сохранении $ABCF$.

Отметим, что для экономического анализа эффективности более важной категорией являются социальные издержки и выгоды, так как они ведут к изменению благосостояния общества. Частные издержки ведут к перераспределительным процессам, часто не влияя на общественное благосостояние.

Эластичность спроса и предложения

Наркотики – одна из проблем, крайне остро будоражащих наше общество. Предлагаемые меры очень разнородны, начиная с проектов полной легализации и заканчивая китайской моделью (памятью о наркомане становится приходящий родственникам квиток с просьбой оплатить стоимость патрона). Прежде чем продолжить чтение, попробуйте самостоятельно придумать десяток мер по борьбе с наркотиками.

Давайте остановимся на выборе рынка. С точки зрения воздействия наркотиков на потребителя их делят на тяжелые (опиаты, кокаин и др.) и легкие (каннабиноиды и др.). Тяжелые наркотики быстрее, чем легкие, формируют наркозависимость. Их потребление раньше приводит к формированию физической и психической зависимости (наркомании), при которой человек испытывает потребность в регулярном приеме таких веществ, в противном случае он страдает от острой боли («ломки»). Остановимся на рынке тяжелых наркотиков, например, героина.

Все предложенные вами меры можно разделить на две категории: воздействующие на неценовые факторы спроса и воздействующие на неценовые факторы предложения. Такие меры, как смертная казнь для наркодилеров, увеличение расходов на содержание таможенных органов, уничтожение плантаций и др. действуют в основном на функцию предложения наркотиков. А такие меры, например, как смертная казнь для наркоманов, бесплатное лечение от наркомании и меры социальной реабилитации, организация здорового досуга для молодежи действуют в основном на функцию спроса на наркотики. Есть также ряд таких мер, как легализация потребления наркотиков, которые влияют и на спрос, и на предложение.

Посмотрим, как будет влиять на рынок наркотиков, например, усиление таможенного контроля (рис. 1.21). Заметьте, что повышение цены до некоторого весьма значительного уровня не приведет к значительному снижению спроса на героин (иначе потребитель будет страдать от острой боли – «ломки»). Кривая спроса будет практически вертикальной. Кривая предложения имеет обычную форму²⁸.

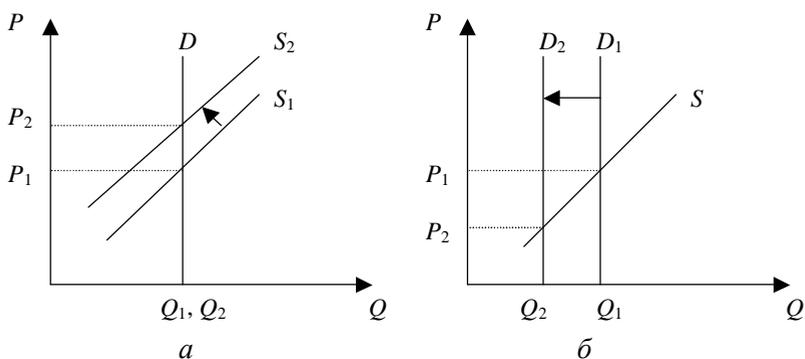


Рис. 1.21. Рынок тяжелых наркотиков:

a – результат влияния на предложение; *б* – результат влияния на спрос

Меры, направленные на снижение предложения, не изменят количества потребляемых наркотиков, но приведут к росту цены на наркотики. Результатом простого снижения предложения может стать, среди прочего, рост числа преступлений (совершаемых наркоманами, чтобы заплатить за подорожавший наркотик) и усиление коррумпированности правоохранительных органов. Меры, направленные на снижение спроса, приводят как к снижению потребления наркотиков, так и к снижению цены.

Возможно, снижение цены наркотиков будет иметь тяжелые социальные последствия и нужно сочетать меры, направленные на снижение спроса и снижение предложения. Имеется множество альтернативных подходов и политик. Нам же нужно лишь показать, что важным является не только сдвиг линий спроса и предложения, но и углы наклона данных линий, выражающиеся коэффициентами эластичности.

Эластичность спроса по цене (E_p^D) показывает процентное изменение объема спроса ($\Delta\%Q$) при каждом однопроцентном изменении цены ($\Delta\%P$).

$$E_p^D = \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%P} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}.$$

Эластичный спрос ($|E_p^D| > 1$) означает, что объем спроса меняется быстрее цены. Неэластичный спрос ($|E_p^D| < 1$) меняется медленнее, чем цены. Если $|E_p^D| = \infty$, спрос абсолютно эластичен. Если $|E_p^D| = 0$, спрос абсолютно неэластичен (рис. 1.22).

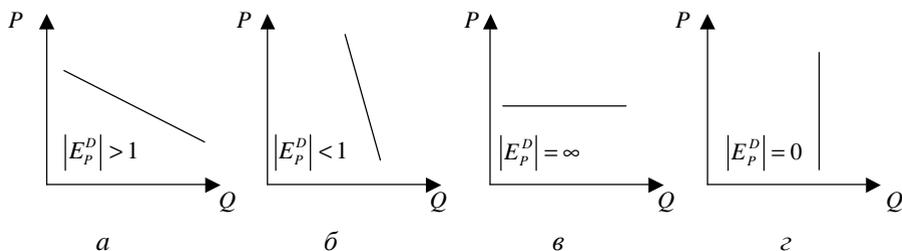


Рис. 1.22. Ценовая эластичность спроса:

a – эластичный спрос; *б* – неэластичный спрос; *в* – абсолютно эластичный спрос; *г* – абсолютно неэластичный спрос

Эластичность спроса тем выше, чем легче потребителю переключиться на производство другого блага: чем больше заменителей, выше доля доходов на приобретение товара в бюджете или длительный период.

Эластичность спроса по доходу (E_I^D) показывает процентное изменение объема спроса ($\Delta\%Q$) при каждом однопроцентном изменении дохода ($\Delta\%I$).

$$E_I^D = \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%I} = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta I}{I} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \cdot \frac{I}{Q}.$$

Для нормальных товаров $E_I^D > 0$, для низкокачественных товаров $E_I^D < 0$, для благ первой необходимости $0 < E_I^D < 1$, для предметов роскоши $E_I^D > 1$, если $E_I^D = 0$, то товары не определены (низка доля в потреблении).

Перекрестная эластичность спроса (E_{ab}^D) показывает, как изменится объем спроса на товар b при изменении цены товара a на один процент.

$$E_{ab}^D = \frac{\Delta\% Q_b}{\Delta\% P_a} = \frac{\Delta Q_b}{Q_b} \cdot \frac{\Delta P_a}{P_a} = \frac{\Delta Q_b}{\Delta P_a} \cdot \frac{P_a}{Q_b}.$$

Если $E_{ab}^D > 0$, то представлены товары-заменители; если $E_{ab}^D < 0$, то представлены дополняющие товары; если $E_{ab}^D = 0$, то представлены независимые товары.

Эластичность предложения (E_p^S) показывает относительное изменение объема предложения при изменении цены на один процент.

$$E_p^S = \frac{\Delta\% Q}{\Delta\% P} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}.$$

Если $E_p^S > 1$, предложение эластично; если $E_p^S < 1$, предложение неэластично; если $E_p^S = 0$, предложение абсолютно неэластично; если $E_p^S = \infty$, предложение абсолютно эластично.

Эластичность предложения тем выше, чем легче производителю переключиться на производство другого блага: чем выше способность к длительному хранению, тем легче расширить производство товара или длительнее период времени.

Коэффициенты эластичности могут быть рассчитаны. Ценовая эластичность спроса на героин в США колеблется от $-0,0067$ до $-0,09$; ценовая эластичность предложения грабежей колеблется по разным оценкам от $-0,878$ до $-1,620$; ценовая эластичность предложения краж со взломом от $-0,256$ до $-0,776$ (в разные годы)²⁹. Такие же расчеты проводятся для товаров на легальных рынках.

Внешние эффекты

Внешние эффекты (экстерналии) – ситуация, когда издержки или выгоды от рыночных сделок не учитываются в ценах в полном объеме³⁰. При отрицательных (положительных) внешних эффектах деятельность одного лица вызывает издержки (выгоды) других лиц.

Если цементный завод производит выбросы в атмосферу, налицо отрицательный внешний эффект для окрестных жителей (они терпят издержки, не учитываемые в цене цемента, и ничего не получают взамен). Если же завод проведет дорогу и окрестные жители смогут ею бесплатно пользоваться, налицо положительный внешний эффект.

Если разделить предельные социальные выгоды (MSB) и предельные частные выгоды (MPB), а также предельные социальные издержки (MSC) и предельные частные издержки (MPC), то причиной внешних эффектов становится несовпадение социальных и частных величин. Если, например, издержки договора между двумя лицами ложатся на третье лицо, возникает отрицательный внешний эффект. Внешние эффекты – это издержки или выгоды третьих лиц (не участвующих в производстве) от какой-либо активности.

Обозначим предельные внешние выгоды (MEB) и предельные внешние издержки (MEC) (рис. 1.23).

$$MEC = MSC - MPC,$$

$$MEB = MSB - MPB.$$

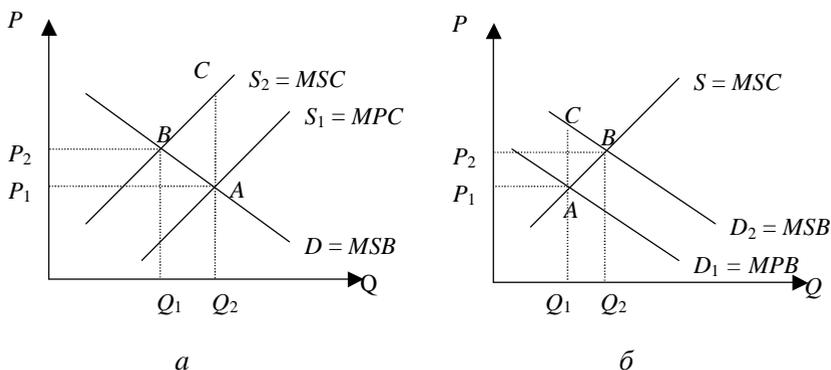


Рис. 1.23. Внешние эффекты:
а – отрицательный; б – положительный

Если цементный завод делает выбросы в атмосферу, объем их зависит от объема производства. Предложение без учета цементным заводом отрицательного воздействия на окрестных жителей показано линией S_1 . Тогда как если бы его заставили оплатить все социаль-

ные издержки, то предложение было бы на меньшем уровне S_2 . Если производителя заставить оплатить внешний эффект (перейти из точки равновесия A в точку равновесия B), то цены возрастают, а объемы производства снижаются. Предельные внешние издержки составляют AC , треугольник ABC показывает снижение эффективности в экономике от отрицательных внешних эффектов. Имеет место перепроизводство товаров, производство которых связано с отрицательными внешними эффектами.

Если же завод строит дорогу, он приравнивает свои частные выгоды к предельным социальным издержкам, и объем производства устанавливается на уровне Q_1 (в точке A). Однако если бы выгоды от положительных внешних эффектов были получены производителем, объем производства составил бы Q_2 (точка B), т. е. спрос на дороги у завода (D_1) будет меньше спроса общества на дороги (D_2), и спрос общества не удовлетворится, поскольку общество не мотивирует завод увеличить производство. Имеет место недопроизводство товаров, производство которых связано с положительными внешними эффектами. Предельные внешние издержки составляют AC , треугольник ABC показывает увеличение эффективности в экономике от положительных внешних эффектов.

Чтобы сократить перепроизводство благ с отрицательными внешними эффектами и уменьшить недопроизводство благ с положительными внешними эффектами, необходимо приблизить предельные частные издержки (выгоды) к предельным социальным издержкам (выгодам). Решение данной проблемы А. Пигу видел во введении корректирующих налогов и корректирующих субсидий.

Корректирующий налог – налог на выпуск экономических благ, приближающий (за счет повышения) предельные частные издержки до уровня предельных общественных и снижающий размер отрицательных внешних эффектов. При достижении размера корректирующего налога $T=MEC$ отрицательные внешние эффекты трансформируются во внутренние (интернализуются).

Корректирующая субсидия – субсидия производителям экономических благ, приближающая (за счет повышения) предельные частные выгоды к предельным общественным и снижающая размер положительных внешних эффектов. При достижении размера корректирующей субсидии $S=MEB$ положительные внешние эффекты трансформируются во внутренние.

В обоих случаях производитель экономических благ станет учитывать положительные или отрицательные внешние эффекты, и объем выпуска общественных благ приблизится к оптимальному. Но любой

ли налог на осуществление деятельности, связанной с издержками для третьих лиц, носит компенсирующий характер? Потребление винно-водочной продукции и табачных изделий без сомнения оказывает воздействие на третьих лиц. Могут ли акцизы на винно-водочную и табачную продукцию рассматриваться как компенсирующий налог при условии, что спрос малоэластичен и рост цены не ведет к значительному снижению потребления? Чтобы это было так, средства от сбора акцизов должны идти на устранение и компенсацию внешних эффектов (в том числе на лечение алкогольной и никотиновой зависимости, пропаганду здорового образа жизни или, например, компенсацию некурящим). В противном случае государство просто приобретает солидный источник доходов и не заинтересовано в решении проблем, связанных с употреблением алкогольной и табачной продукции.

Если индивидов по каким-то причинам невозможно или нецелесообразно заставить оплатить полученный положительный внешний эффект от потребления блага, то данное благо превращается в общественное. **Чисто общественное благо** – благо, которое потребляется коллективно всеми людьми независимо от факта оплаты ими данного потребления.

Чисто общественное благо обладает сразу двумя свойствами, которые лежат в основе невозможности или нецелесообразности принуждения к оплате: неизбирательностью в потреблении и неисключаемостью в потреблении. **Неизбирательность** означает, что потребление блага одним человеком не снижает (значимо) возможность потребления данного блага другими людьми. Примером может стать регулировщик ГИБДД, производящий безопасность движения. Сколько бы ни проезжало машин, они одинаково пользуются его услугой. **Неисключаемость** означает, что невозможно (невыгодно) не допустить людей к потреблению блага, если они отказались платить. Примером могут стать услуги милиции. Даже если человек уклоняется от выплаты налогов, он имеет право на защиту со стороны правоохранительных органов. Примером чисто общественно-го блага может стать оборона, которая обладает сразу двумя свойствами.

Если потребители, получающие выгоду от потребления общественных благ, знают, что могут не платить за это благо (и соответственно не платят), возникает **проблема безбилетника**.

Государственное вмешательство в правовое регулирование

Двумя основными подходами к оценке необходимости государственного вмешательства в правовое регулирование стали модель кооперации Рональда Коуза и модель провалов рынка Гвидо Калабреззи.

Основа **модели кооперации** заложена статьей Р. Коуза «Проблемы социальных издержек» (1961)³¹. Если трансакционные издержки равны нулю или незначительны, то люди сами придут к эффективному решению без государственного вмешательства. Необходимость правового регулирования возникает в случае высоких трансакционных издержек и невозможности достижения добровольных договоренностей.

Основа **модели провалов рынка** заложена статьей Г. Калабреззи «Некоторые соображения по поводу распределения риска и деликтному праву» (1961)³². Люди могут договориться между собой без вмешательства третьей стороны только при идеальных обстоятельствах. Данные обстоятельства встречаются крайне редко, их необходимо координировать посредством права.

Подходы имеют много общего и не противоречат друг другу. В обоих подходах признается, что основной функцией права является интернализация внешних эффектов. Государство должно вмешиваться тогда, когда определенная деятельность накладывает внешние издержки на третьих лиц. Основное различие связано с подходами к интернализации внешних эффектов.

В модели кооперации выделяется три механизма интернализации: фирма, рынок, государство (право). Вопрос о том, что выбрать, решается исходя из анализа трансакционных издержек. Предпочтителен механизм, использование которого связано с меньшими трансакционными издержками. Основным становится выбор между рынком, фирмой и государством.

В модели провалов рынка утверждается, что нормы права позволяют корректировать провалы рынка, т. е. интернализировать экстерналии посредством корректирующих налогов и субсидий. Например, наказание по деликтному правонарушению рассматривается как корректирующий налог, заставляющий выбирать оптимальный уровень мер предосторожности.

Если агрегировать данные подходы, можно выделить три основных способа интернализации внешних эффектов при участии государства: присуждение компенсации, государственное регулирование и установление частной собственности.

Присуждение компенсации заставляет производителя отрицательного внешнего эффекта (причинителя ущерба) учитывать издержки данного внешнего эффекта в своей деятельности. Он вынужден оплачивать отрицательное воздействие на третьих лиц, и размер вредной для третьих лиц деятельности будет сокращен. Например, потребитель алюминия готов приобрести его максимум по \$4500 за тонну. До судебного решения алюминиевый завод мог продать алюминий по \$4000 за тонну. Если суд выносит решение о необходимости компенсации окрестным жителям \$600 с тонны алюминия, завод вынужден будет либо учесть стоимость будущих компенсационных выплат в цене, повысив цену на размер компенсации, либо поставить очистные сооружения. При повышении цены до \$4600 за тонну покупатель откажется от предложенного алюминия. Производство выбросов сократится либо за счет сокращения производства, либо за счет установки очистительных сооружений.

Назначенная компенсация должна быть полной (линия *MSC* в результате такой компенсации должна совпадать с линией *MPC*). Однако вся взимаемая с ответчика сумма не обязательно должна поступать в распоряжение истца. Даже если компенсация не поступает в распоряжение истца, распределение ресурса эффективно (производство сокращается), хотя может быть не справедливо. Данные соображения важны, если мы хотим сохранить стимулы третьей стороны (жертвы) к соблюдению мер предосторожности. Передача части выплат истцу в качестве компенсации необходима, чтобы стимулировать истца к подаче иска. Увеличение размера передаваемой части увеличивает стимулы истца. В судебных решениях данные соображения реализуются путем деления выплаты на две части: штраф, идущий в распоряжение государства, и непосредственно компенсацию.

Снизить отрицательное воздействие на третьих лиц можно посредством **государственного регулирования**, например, запрета или установления допустимого лимита вредной деятельности. Так, суд может запретить вредные выбросы сточных вод. В этом случае интернализация осуществляется посредством прямого государственного вмешательства, установления норм загрязнения. Возможные трудности здесь могут возникнуть в связи с проблемой коррупции. Это связано с тем, что оценку издержек и выгод, необходимую для принятия судебного решения, делают чиновники. Для примера, закон о чистой воде в США устанавливается на федеральном уровне. Если бы закон устанавливался на местном уровне, то законодательные органы штатов спекулировали бы на этом.

Еще одним способом интернализации внешних эффектов является **установление частной собственности**. Отсутствие хорошо определенных частных прав собственности снижает стимулы индивида к оптимальному использованию ресурсов, ведет к сверхэксплуатации. Если человек не имеет собственности на участок земли, он не заинтересован в том, чтобы участок сохранил плодородие сверх периода, в течение которого он будет его использовать. Таким образом, он будет стремиться получить с него как можно больше, вкладывая как можно меньше. В результате плодородие участка снизится, и такая деятельность окажет отрицательное воздействие на будущих владельцев. Установление частной собственности часто (хотя не всегда) способствует более эффективному использованию ресурсов, равно как и более четкая спецификация прав собственности.

Понятие и роль институтов

Изучение Столетней войны между Англией и Францией привело экономистов к интересному выводу³³. Английский флот был более маневренный, лучше оснащен, однако войну на воде Франция вела очень успешно. Причиной побед стал военно-морской устав, предписывающий французским кораблям нападать с подветренной стороны. В результате орудия были направлены выше от поверхности воды и снаряды летели дальше. Английский же военно-морской устав обязывал нападать с наветренной стороны, и флот проигрывал в дальности стрельбы. Так правило поведения оказалось важнее технической мощи. Международный банк показал, что правила (институты) в современных условиях оказывают большее влияние на экономику, чем даже макроэкономическая политика.

Правила – *общепризнанные и защищенные предписания, содержащие запреты или разрешения на определенные виды действий при взаимодействии между людьми или их группами*³⁴.

Институты – *формальные и неформальные правила, созданные людьми, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение данных правил*³⁵. Разберем элементы последнего определения более подробно.

Чтобы правило (норма) превратилось в институт, оно должно выполняться. Любой институт определяется через правило, но не любое правило является институтом. В экономике нет понятия «спящей нормы», поэтому необходим гарант выполнения правила.

Формальными называются правила, которые создаются преднамеренно, зафиксированы и обеспечены легальной и специализированной

защитой со стороны государства. Неформальными называются правила, которые не зафиксированы в вербальной форме, защищены иными механизмами.

То, что институты созданы людьми, не значит, что они обязательно придуманы. Институт может быть создан в результате повторяющихся взаимодействий, когда в институт превращается неформальная норма.

Часто институты рассматриваются как ограничения в ситуации выбора. Например, нельзя нарушать закон, если за его выполнением четко следят. Однако принятие закона может превратиться в самоцель. Если общество гордится своим законодательством, то законодательство является не только ограничением, но и целью такого общества.

От института нужно отличать организацию. Организации и институты могут рассматриваться как различные характеристики одного и того же объекта, но это не означает, что эти понятия идентичны. Организация – это игрок (чаще коллективный), взаимодействующий с другими игроками в рамках и по поводу институтов. Если рассматривать фирму без связи ее с другими фирмами, то она институт. Если рассматривать ее на уровне взаимодействия с другими фирмами или государством, то фирма будет организацией.

Институт оказывает координационное воздействие (способствует эффективному размещению ресурсов) и распределительное воздействие (влияет на перераспределение ресурсов и благосостояние отдельных групп). Показано, что координационное воздействие часто является побочным результатом перераспределительных процессов в обществе, процессов максимизации благосостояния отдельных социальных групп³⁶.

Предметом дальнейшего рассмотрения станет экономическое содержание правовых институтов. Мы будем изучать правовую систему с позиций экономической эффективности без предположения о том, что эффективность является приоритетом правовой системы. Правовая система – конкретно-историческая и объективно обусловленная, упорядоченная совокупность правовых явлений определенного общества. Она включает совокупность права, практического применения права, правосознания.

Применение теории игр

Теория игр помогает предсказать поведение людей в случае, если известно, как те или иные действия каждого из них связаны с их уровнем благосостояния, а также с уровнем благосостояния других людей. Подразумевается, что каждая из сторон знает или предполагает, чем руководствуется другая сторона при принятии решений. В простейших играх должны быть обязательно определены игроки, их возможные действия (стратегии) и возможные выигрыши при различных исходах³⁷.

Рассмотрим пример игры «Дилемма заключенного». Два заключенных, совершивших вместе преступление, содержатся в разных камерах, не имеют возможности передачи информации и допрашиваются раздельно. Они могут либо дать показания против соучастника, либо нет. В зависимости от того, дадут ли они показания, заключенные получают разные сроки тюремного заключения. Если оба заключенных отказываются давать показания, то они получают по 3 года за менее тяжкое преступление. Если оба заключенных дают показания, то получают по 8 лет. Если же один дает показания, а другой не дает, то заключенного, давшего показания, отпускают, а другой получает срок 10 лет.

Составим матрицу игры (табл. 1.3). В ячейках указываются выигрыши игроков (первое число в ячейке – выигрыш первого игрока, второе число – выигрыш второго игрока). Знак минус означает отрицательную величину выигрыша (проигрыш).

Т а б л и ц а 1.3

Матрица игры «Дилемма заключенного»

		Заключенный 2	
		дать показания	не давать показаний
Заключенный 1	дать показания	(-8, -8)	(0, -10)
	не давать показаний	(-10, 0)	(-3, -3)

Необходимо узнать результат игры. Для этого нужно определить наилучшие действия (равновесие), которые в соответствии с каким-либо правилом будут предприняты игроками, чтобы максимизировать свой доход. Такие правила называются концепциями равновесия. Рассмотрим два из них – равновесие доминирующих стратегий и равновесие по Нэшу.

Действие игрока является доминирующим, если для него выигрыш от этого действия не хуже, чем выигрыш от любого другого действия вне зависимости от действий другого игрока. Результат игры является **равновесием доминирующих стратегий**, если выбранное действие является доминирующим для каждого из игроков.

В игре «Дилемма заключенного» доминирующим действием для каждого из игроков будет «дать показания», и они получат по 8 лет. Если заключенный 2 решит «дать показания», то заключенный 1, решив «дать показания», получит 8 лет, решив «не давать показаний», получит 10 лет. Если заключенный 2 решит «не давать показаний», то заключенный 1, решив «дать показания», получит 0 лет, решив «не давать показаний», получит 3 года. Для заключенного 1 независимо от действий заключенного 2 выгодно «дать показания». Для заключенного 2 также выгодно «дать показания».

Рассмотрим пример другой игры: «Взятка». Предприниматель нуждается в разрешении чиновника на открытие бизнеса. Предприниматель может дать или не дать взятку, которая может ускорить решение проблемы (если чиновник берет взятки) или привести к тюремному заключению (если чиновник не берет взятку). Чиновник может требовать взятки или не брать взятки. Если требующий взятку чиновник встречается с не дающим взятки предпринимателем, он попадает в тюрьму (табл. 1.4).

Т а б л и ц а 1.4

Матрица игры «Взятка»

		Предприниматель	
		дать взятку	не давать взятки
Чиновник	требовать взятку	(3, 8)	(-2, 0)
	не брать взятку	(0, -2)	(0, 2)

В данной игре нет равновесия доминирующих стратегий, и возникает необходимость в использовании другой концепции равновесия.

Результат игры является **равновесием по Нэшу**, если никто из игроков не находит для себя выгодным изменять свои действия при неизменных действиях партнеров.

В данной игре два равновесия по Нэшу (требовать взятку, дать взятку) и (не брать взятку, не давать взятку). Если игроки оказались в одном из данных равновесий, то ни одному из них невыгодно менять стратегию, так как смена стратегии связана с потерями. (Например, если они оказались в равновесии (требовать взятку, дать взятку), и

чиновник решил не брать взятку, то он вместо 3 единиц прибыли получит только 1. Если же в этом случае предприниматель решит не давать взятку, то он получит 0 единиц прибыли вместо 8.) Возникает вопрос, какое из двух полученных равновесий более эффективно. Можно воспользоваться критерием Парето.

Результат игры Парето-доминирует другие результаты, если для любого игрока выигрыш от данного исхода не меньше выигрыша от любого иного исхода, и существует, по крайней мере, один игрок, для которого выигрыш больше. Результат игры **Парето-эффективен**, если не существует других результатов игры, Парето-доминирующих данный результат.

В игре «Взятка» эффективным по Парето для чиновника и предпринимателя будет только одно равновесие (требовать взятку, дать взятку), однако нет гарантии, что они достигнут именно его.

В игре «Дилемма заключенного» результат игры не эффективен, так как оба заключенных могли получить меньшие сроки, выбрав стратегию «не давать показания». В данной ситуации невозможно улучшить положение одного из заключенных, не ухудшив положение другого. Однако эффективный результат не будет получен, если не изменятся правила игры.

Резюме

Экономика, как наука о рациональном выборе в мире с ограниченными ресурсами, нашла свое место во многих областях человеческой деятельности. Не является исключением и юриспруденция. В США изучением Экономического анализа права (*Law and Economics*) занимаются судьи высокого уровня³⁸. В большинстве юридических учебных заведений изучают, по крайней мере, основы экономического анализа права³⁹. Хэнсманн отмечает, что «невозможно быть серьезным теоретиком гражданского или контрактного законодательства как минимум без знаний и принятия в расчет экономического анализа в данной области»⁴⁰. Экономический анализ права давно вышел из стен школы права Чикагского университета и Оксфордского центра социально-правовых исследований и проник в университеты мира. Признано, что Экономический анализ права является международным движением⁴¹. Активно проводятся исследования в Италии и Германии, меньше во Франции, Восточной Европе, Африке, Латинской Америке и Японии⁴². В 1990 г. создана Европейская школа права и экономики и Эразмусская программа по

праву и экономике, предлагающая послевузовское обучение в ряде университетов Европейского союза. Нобелевские премии в области экономики 1991 – 1992 гг. были получены Рональдом Коузом и Гэри Беккером за работу в данной области. В России направление развито слабее. На данный момент такие курсы преподаются в Московском государственном университете, Государственном университете – Высшая школа экономики и Новосибирском государственном техническом университете.

Экономика – это универсальный метод анализа поведения человека, чьи действия можно хоть как-то объяснить с позиции рационального поведения. В данном разделе в популярной форме представлен лишь минимальный набор экономических концепций, необходимый для простейшего понимания экономической методологии. При этом сделана попытка синтеза неоклассического и институционального направления экономической теории. Многие понятия для облегчения понимания подверглись интерпретации автора, однако их экономический смысл изменен не был. При желании читатель может легко обратиться к более сложной учебной литературе и первоисточникам, во множестве появляющимся в печати. Большинство из представленных теорий читатель с легкостью найдет в учебниках по Микроэкономике и Институциональной экономике.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Является ли воровство общественно вредным явлением, ведь оно ведет всего лишь к перераспределению ресурсов, причем чаще от богатых к бедным?
2. Является ли поведение человека, делающего попытку суицида на глазах у других людей, рациональным? Как соотносятся с вашим предположением рекомендации психологов не отговаривать от суицида и не проявлять излишней заинтересованности?
3. Эффективно ли введение смертной казни для похитителей детей (киднеппинг) с позиции снижения жестокости совершаемого преступления?
4. Что эффективнее с точки зрения максимизации общественного благосостояния: наложение штрафа или заключение в тюрьму?
5. Как введение закона о запрете абортов может повлиять на распространение СПИДа? Как на распространение СПИДа может повлиять уголовное преследование гомосексуальных связей?

6. Имеет ли преступность признаки фирмы, государства или общины? Сравните организованную или дезорганизованную преступность с позиций влияния на благосостояние общества.
7. Проанализируйте эффективность движения по эмансипации женщин с позиции соотношения предельных выгод и предельных издержек.
8. Как отразится рост общего уровня цен на количестве судебных исков?
9. Предложите меры борьбы с тяжелыми (легкими) наркотиками. Проанализируйте предложенные меры с применением экономических моделей.
10. В одной из азиатских стран стадо слонов грозило уничтожить посевы кукурузы. Военные действия привели к тому, что посевы были сохранены, но распались устойчивые семейные группы слонов. Молодые слоны не могли копировать поведение родителей и выросли агрессивными «беспредельщиками». Проанализируйте решение об использовании армии с позиций экономиста.
11. Каким образом свобода слова и свобода печати могут повлиять на уровень преступности?
12. Часто утверждается, что судебное разбирательство слишком дорогостоящее, и вместе с тем происходит слишком много судебных разбирательств. Проанализируйте эти положения, используя логику экономиста.
13. Объясните, как наказание взяточников связано с увеличением заработной платы госслужащих.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. *Беккер Г.* Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS, 1993, Т.1. – Вып.1. – С. 24 – 40.
2. *Беккер Г.* Экономический взгляд на жизнь (Нобелевская лекция) [1993] // Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ – ВШЭ, 2003. – С. 588 – 591.
3. *Латов Ю.В.* Экономика преступлений и наказаний: тридцатилетний юбилей / Истоки. Вып. 4 – М.: ГУ – ВШЭ, 2000. – С. 228 – 270.
4. *Познер Р.* Экономический анализ права / Пер. с англ. Под ред. В.Л. Тамбовцева. – СПб.: Экономическая школа, 2004. – Т.1. – С. 3 – 30.
5. *Фридмен М.* Методология позитивной экономической науки // THESIS, 1994, Т. 2. – Вып. 4. – С. 20 – 52.

6. *Шмаков А.В., Шипкова О.Т.* Экономический подход к праву: критическое выступление (сост. по Veljanovski С. The Economic Approach to Law: A Critical Introduction) // Экономический вестник РГУ. – 2004. – № 2. – С. 128 – 145.

Дополнительная

7. *Хейне П., Боутке П., Причитко Д.* Экономический образ мышления. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 544 с.
8. *Касич С.П.* Экономические приложения теории игр в задачах и упражнениях по курсу «Теория отраслевых рынков»: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Гильмундинова. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 78 с.
9. *Литвинцева Г.П.* Институциональная экономическая теория: Учебник. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 336 с.
10. *Милгром П., Робертс Дж.* Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2001.
11. *Baird D.G., Genter R.H., Picker R.C.* Game Theory and the Law. – 1994.
12. *Cooter R., Ulen Th.* Law and Economics. – Addison – Wesley, 1997 (2nd ed.). – P. 1 – 68.

¹ Такое широкое определение экономической теории было введено в работе *Gary S. Becker* The Economic Approach to Human Behavior (1976).

² *Gary S. Becker.* Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior, 101 J. Pol. Econ. 395 (1993).

³ Представленные различия частями описаны в работах *Cento Veljanovski G.* The Economic Approach to Law: A Critical Introduction, 7 Brit. J. Law&Society, 158 (1980); *Richard Posner A.* Economic analysis of law (1998); *Gary S. Becker* The Economic Approach to Human Behavior (1976); *Milton Friedman* The Methodology of Positive Economics (1953).

⁴ *Тамбовцев В.Л.* Право и экономическая теория. – М., 2005.

⁵ *Phyllis Dininio, Frank Anechiarico.* North America: Canada and United States // 02 Global Corruption 27/11/02. P. 77.

⁶ В данном подходе к соотношению ценности, полезности и стоимости обобщены подходы *Stephen F.* The Economics of the Law (1988); *Richard Posner A.* Economic analysis of law (1998).

⁷ Проблема рассмотрена *Kennedy D.* Cost-Benefit Analysis of Entitlement Problems: A Critique (1981); *Veljanovski C.G.* The Coase Theorems and The Economic Theory of Markets and Law (1982).

⁸ *Mishan E.J.* Pareto Optimality and the Law (1967).

⁹ *Cooter R., Ulen Th.* Law and Economics (2nd ed.) (1997).

¹⁰ Дословный перевод термина «opportunity cost» – «альтернативные издержки». Используется также термин «издержки упущенных возможностей». Однако более логичной является позиция *В.Л. Тамбовцева*, трактующего данную категорию в марксистской традиции как «альтернативную стоимость».

- ¹¹ Подход сформирован *Майклом Сейсновицем* в работе *Sesnowitz M. Return to Burglary*, 10 *Western Ec. J.* 181 (1972), усовершенствован *Гарри Беккером* в работе *Gary S. Becker Crime and Punishment: An Economic Approach* (1974).
- ¹² *Sesnowitz M. Return to Burglary*, 10 *Western Ec. J.* 181 (1972).
- ¹³ Подход *Г. Беккера* и *М. Сейсновица* в интерпретации *Ю.В. Латова*.
- ¹⁴ *Gary S. Becker. Crime and Punishment: An Economic Approach* (1974). P. 10.
- ¹⁵ Понятия асимметрии информации, морального риска и неблагоприятного отбора взяты из словаря терминов: *Литвинцева Г. П.* Институциональная экономическая теория: Учебник. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003.
- ¹⁶ Термин введен в работе *Oliver Williamson The Economic Institutions of Capitalism...* (1985).
- ¹⁷ *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
- ¹⁸ *John Commons R.* Institutional Economics, 21 *Am. Econ. Rev.* 652 (1931).
- ¹⁹ *Койл Д.* Секс, наркотики и экономика. Нетрадиционное введение в экономику. – М., 2004. – С. 24.
- ²⁰ *Латов Ю.В.* Экономика преступлений и наказаний: тридцатилетний юбилей / Истоки. Вып. 4. – М.: ГУ – ВШЭ, 2000.
- ²¹ *Олсон М.* Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарство от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31. – Вып. 4.
- ²² Подход сформирован *Максом Вебером* в работе «Политика как призвание и профессия».
- ²³ *Rubin P. H.* The Economics of Crime (1980). P. 19.
- ²⁴ *Cooter R., Ulen Th.* Law and Economics. (2nd ed.) (1997).
- ²⁵ Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под ред. *В.Л. Тамбовцева*. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996. – С. 58.
- ²⁶ Классификация получена из классификации *Д. Норта* и *Дж. Уоллиса* (*Литвинцева Г. П.* Институциональная экономическая теория: Учебник. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – С. 117) и классификации *Rose R., Haerpfer C.* (*Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2002. – С. 141).
- ²⁷ *Норт Д.С.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2.
- ²⁸ *Koch J.V., Grupp S.E.* The Economics of Drug Control Policies, 6 *The Intern. J. of the Addiction* 571 (1971).
- ²⁹ *Латов Ю.В.* Экономика преступлений и наказаний: тридцатилетний юбилей / Истоки. Вып. 4. – М.: ГУ – ВШЭ, 2000. – С. 248.
- ³⁰ Данный раздел изложен по *Эггертсон Трауинн* Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001; и *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. – М., 2001.
- ³¹ *Коуз Р.* Проблемы социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Дело, 1993.

- ³² *Calabresi G.* Some Thoughts of Risk Distribution and the Law of Torts, 70 *Yale Law Journal* 499 (1961).
- ³³ Пример был приведен на лекции *Дугласа Алена*, Новосибирск, НГТУ, 2000 г.
- ³⁴ Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под ред. *В.Л. Тамбовцева*. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996. – С. 51.
- ³⁵ Определение получено на основе определения из *Шаститко А.Е.* Экономическая теория институтов. – М.: МГУ, ТЭИС, 1997. – С. 9.
- ³⁶ *Фрэнк Найт*. Институты и социальный конфликт (1992).
- ³⁷ При рассмотрении данной темы использованы: *Касич С.П.* Экономические приложения теории игр в задачах и упражнениях по курсу «Теория отраслевых рынков»: Учебное пособие / Под ред. *В.М. Гильмулдинова*. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003; *Baird D.G., Genter R.H., Picker R.C.* Game Theory and the Law (1994).
- ³⁸ Несколько видных ученых в области экономической теории права стали федеральными судьями США – *S. Breyer, R. Posner, F. Easterbrook, G. Calabresi, D. Ginsburg, R. Bork, A. Kozinski*.
- ³⁹ *Cooter R., Ulen Th.* Law and Economics. – Addison – Wesley, 1997 (2nd ed.). – P. 2.
- ⁴⁰ *Hansmann H.* The Current State of Law and Economics Scholarship. 33 *J. of Legal Education* 217 (1983).
- ⁴¹ 11 *International Review of Law and Economics* (1991).
- ⁴² *Дикин С.* Современное движение права и экономики. Анализ и оценка // Истоки. Вып. 4. – М.: ГУ – ВШЭ, 2000. – С. 178 – 227.