

2. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ПРАВУ

Предмет «Экономического анализа права»

Экономическая теория не может быть описана как единый набор бесспорных, непротиворечивых положений, которыми необходимо пользоваться для достижения эффективности. Имеется множество экономических школ с различными, часто противоположными взглядами на природу экономических процессов. Экономический анализ права – направление той ветки экономической теории, которую экономисты называют неoinституционализмом (рис. 2.1).

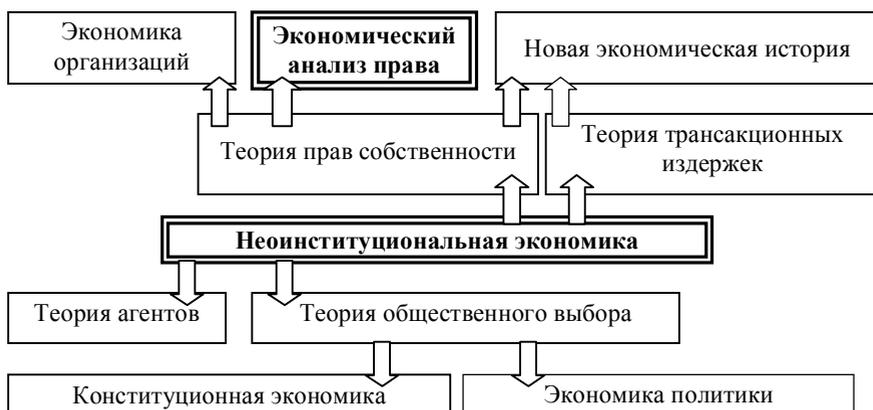


Рис. 2.1. Направления неoinституциональной экономической теории¹

Принимая основные положения неoinституциональной экономической теории, «Экономический анализ права» имеет особый предмет исследования на стыке экономики и юриспруденции. Экономическая и правовая системы взаимосвязаны. Правовая система влияет на поведение людей, а через них на экономическую систему. Экономическая система также влияет на поведение людей, а соответственно на правовую систему. Экономическая система в большей мере влияет на систему стимулов, связанных с присвоением прав собственности. Причем права собственности трактуются в широком (отличном от юридического) понимании. Может рассматриваться право собственности не только на имущество, но и, например, на

жизнь или безопасность. Правовая система в большей мере влияет на систему ограничений, создавая правила присвоения прав собственности. **«Экономический анализ права»** изучает влияние правовой системы на экономическое поведение, эффективность и отношения людей, связанные с процессом рационального выбора (рис. 2.2).

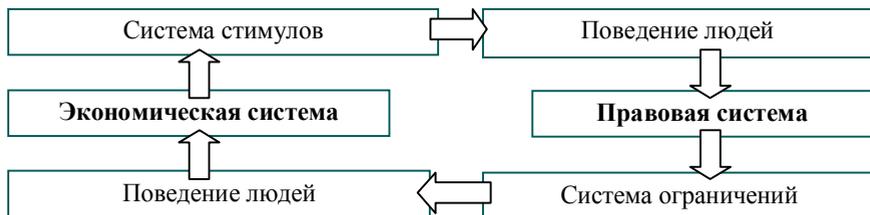


Рис. 2.2. Взаимосвязь экономической и правовой систем

Нужно отличать «Экономический анализ права» от «Теории прав собственности». Несмотря на то что последняя была основанием для развития «Экономического анализа права» между ними существует заметное различие. Оно связано с расхождением в толковании права в объективном и субъективном смысле. Право в объективном толковании – система юридических норм, законов – предмет «Экономического анализа права» (Law and economics). Право в субъективном толковании – система правомочий, узаконенных возможностей людей – предмет «Теории прав собственности» (The economics of property rights). Понятия права в объективном и субъективном смысле взаимосвязаны (рис. 2.3). С одной стороны, находятся устанавливаемые государством нормы, с другой – конкретные возможности индивидов в рамках данных норм. Объективное право необходимо для создания механизма защиты субъективных прав.

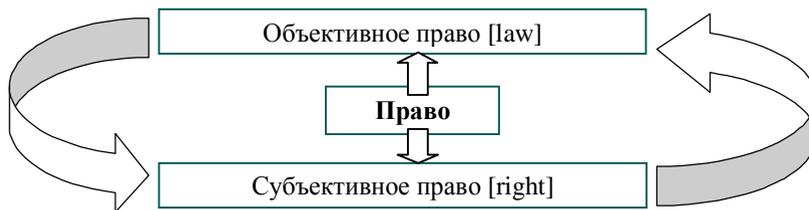


Рис. 2.3. Взаимосвязь права в субъективном и объективном толковании

Экономическое понимание субъективных прав

В основе общественных отношений лежит отчуждение и защита прав собственности (в экономическом их понимании). Исторически право в объективном смысле появляется в результате необходимости защиты субъективных прав. Законодательство призвано лишь защищать права и свободы, принятые в обществе. В основе экономического анализа права также должно лежать экономическое понимание прав собственности. Попробуем разобраться, что это за таинственное экономическое понимание прав собственности и чем оно отличается от юридического.

Для экономиста **права собственности** – *санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые определяют перечень возможных способов использования ограниченных ресурсов, как прерогативу отдельных индивидов или групп*². Для юриста права собственности – совокупность юридических норм, закрепляющих и охраняющих принадлежность материальных благ определенным лицам и коллективам, предусматривающих объем и содержание прав собственника в отношении принадлежащего ему имущества, способы и пределы осуществления таких прав³. Выделяются также естественные права – совокупность прав и свобод, обусловленных природой человека, его проживанием в обществе (права на естественные поступки) (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Различная трактовка субъективных прав

Принято критиковать юридический подход к правам собственности за то, что (исходя из определения) права собственности понимаются не как отношения между людьми по поводу экономических благ, а как отношение человека к таким благам. Такая критика отчасти несправедлива. Большинство юристов признают, что права собственности возникают из отношения между людьми. Основное отличие юридического и экономического подхода к правам собственности иное. Для экономиста право собственности – это обеспечиваемое

обществом право на выбор способов использования экономического блага⁴. Никто не может законно использовать находящееся в вашей собственности благо без вашего согласия (или выплаты компенсации).

Если для экономиста **права** – это способность совершать свободный выбор, то для юриста **права** – это способность совершать выбор в рамках закона. Существенное различие подходов заключается в том, что для экономиста права собственности могут устанавливаться фактически на любые объекты (жизнь, здоровье, достоинство, свобода, материнство, супружество и др.). Для юриста экономический подход может быть связан с нарушением законности, и в этом случае выделение данных прав будет признано неправомерным. Таким образом, в ряде случаев понимание экономистом и юристом прав собственности совпадает, но понятие экономиста несколько шире, так как не ограничено законностью (рис. 2.5). Данная широкая трактовка права дает возможность поиска единых оснований для, казалось бы, различных по своей природе процессов и является выигрышным.



Рис. 2.5. Несовпадение юридических и экономических прав

В качестве примера можно рассмотреть право собственности на секс. Для юриста прав собственности на секс существовать не может, так как это связано с нарушением прав человека. Для экономиста правом собственности на секс обладает тот, кто может ограничивать использование секса (фактически, выбирает способ использования). Ограничивать использование, вероятно, будет партнер, получающий меньшую полезность от секса и предъявляющий меньший спрос. Построим (на основании некоторых медицинских сведений) линии спроса на секс (рис. 2.6).

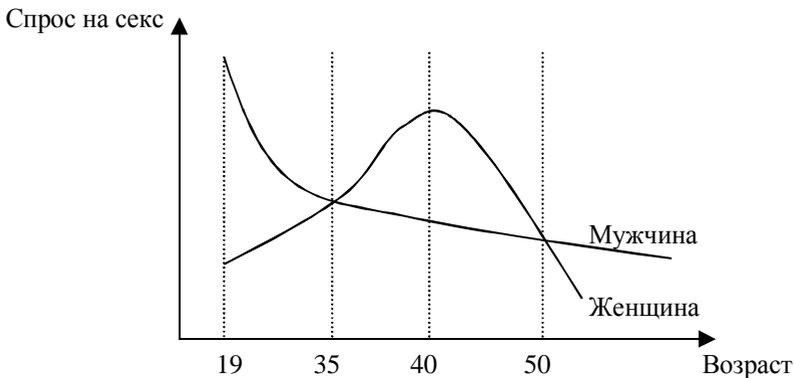


Рис. 2.6. Линии спроса на секс для мужчин и женщин

Допустим, сексуальная активность среднего мужчины снижается на протяжении жизни. Сексуальная активность средней женщины возрастает до 40 лет, и затем начинает снижаться. В возрасте 35 и 50 лет мужчины и женщины имеют одинаковую сексуальную активность. (Эти предположения при желании легко могут быть уточнены на основе медицинских данных.) Разумно предположить, что в возрасте от 19 до 35 лет и в возрасте старше 50 лет женщина будет ограничивать использование такого блага как секс (спрос у нее меньше). В этом возрасте право собственности на секс принадлежит женщине. В возрасте же от 35 до 50 лет право на секс принадлежит мужчине (спрос на секс для него меньше).

Экономическое понимание нормы объективного права

Подходы к объективному праву – основному объекту нашего анализа – в экономическом и юридическом анализе также отличаются. В основе объективного права лежит различное понимание нормы. Юридические нормы – нормы, установленные нормативными правовыми актами, содержащими описание нормы, являющейся результатом решения органа государственной власти⁵. Существенными признаками нормы в юриспруденции являются⁶:

§ наличие неперсонифицированного правила поведения для большого круга лиц и жизненных ситуаций;

- § формальная определенность правила в системе официальных документов и наличие правового статуса (принятие уполномоченным органом государственной власти);
- § властно-обязывающий характер правила (предписание), обеспеченного мерами государственного воздействия;
- § наличие обязательных элементов: гипотезы (условий действия нормы), диспозиции (модели поведения) и санкции (последствий реализации диспозиции).

Несмотря на признание властно-обязывающего характера юридической нормы (что не прописано в определении) не все юридические нормы выполняются, а некоторые физически невыполнимы. Одним из объяснений этого может служить разделение властей и несовпадение их целевых функций. В результате законодательная власть при принятии нормы опускает проблему реализуемости этой нормы на практике. Реализовать же норму призвана исполнительная власть, зачастую не имеющая для этого возможностей. Появляется проблема «спящих» норм, замечательно выглядящих на бумаге, правильных и прогрессивных, но абсолютно невыполнимых.

В экономическом подходе понятия «спящих» норм не существует. Невыполняющиеся нормы просто не признаются экономическими нормами, институтами. Экономические институты – это формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действительности ограничений⁷. Если юридическая норма как составляющая системы права существует с момента принятия нормативно-правового акта, то юридическая норма как экономический институт существует с момента начала фактического исполнения нормы. **Институт** – это функционирующее правило с внешним механизмом принуждения к исполнению (рис. 2.7). Чтобы юридическая норма могла рассматриваться как экономический институт, она должна выполняться. Для этого необходим механизм принуждения. Это не обязательно должны быть государственные санкции, часто достаточно, например, социального ostracisma.

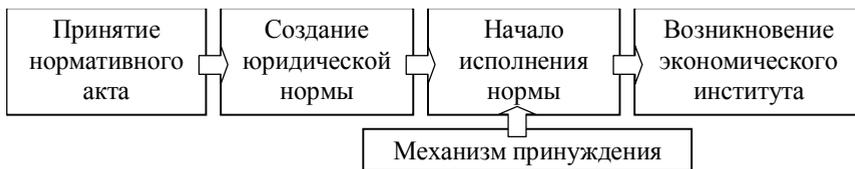


Рис. 2.7. Процесс возникновения экономического института

Отсюда появляется расширенная структура нормы в экономике. Существенными **признаками нормы в экономике** признаются: *ситуация (E), адресат нормы (I), предписываемое действие (A), санкция за неисполнение предписываемого действия (S) и гарант нормы (G)*⁸.

Заметим, что юридическая наука признает обязательными элементами гипотезу (*E* в наших обозначениях), диспозицию (*I, A*) и санкции (*S*). Отсутствие в списке обязательных элементов гаранта нормы (*G*) может приводить к отсутствию адекватного внешнего механизма принуждения и неисполнению норм права. Это не обязательно будет так, поскольку в большинстве случаев гарант нормы либо четко прописан, либо подразумевается.

Кроме того, в нормативных актах часто пропускаются определенные элементы. Если взять в качестве примера юридическую норму ГК РФ, ч. 1, ст. 425, п. 1: *«Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения»*, видно, что в норме опущены ситуация, санкции и гарант нормы. Экономическая конструкция данной юридической нормы будет выглядеть так:

*«Всякий раз, когда между сторонами договора возникает конфликт относительно момента вступления договора в силу, необходимо считать, что договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения; в противном случае та сторона, которая нарушила это требование, может быть привлечена другой стороной к суду, который и должен определить конкретное наказание для нарушителя»*⁹. В данном случае все элементы имеются: ситуация – конфликт относительно момента вступления договора в силу; адресат – стороны договора; предписываемое действие – «считать, что договор вступает в силу с момента его заключения»; санкции за неисполнение предписания определяются судом; в качестве гаранта выступает суд.

Такой сокращенной форме подачи информации есть определенное оправдание. Нормы существуют не в безвоздушном пространстве, а опираются на ранее принятые нормы. И если специалист имеет определенные знания, то сокращенная форма подачи информации снижает его издержки по изучению нормативного акта. В случае сомнений он всегда может обратиться к комментариям, где дана не только развернутая структура нормы, но и пояснения по ее применению.

Кроме того, для неспециалиста интерпретация нормы становится затруднительной. Если ожидаемые выгоды от следования норме (с учетом отсутствия санкций) меньше издержек соблюдения нор-

мы (включая затраты времени и денежных средств на поиск и изучение комментариев, о существовании которых он может и не догадываться), то норма не будет выполняться. В развитых странах эту проблему решает «армия юристов», но в развивающейся стране люди могут просто не иметь средств на обращение к дорогостоящим услугам юриста. Более того, право превращается в элемент социальной дискриминации, так как бедное население не имеет средств не только для обращения к «хорошему» юристу, но и для инвестирования в собственный человеческий капитал, а значит, их уровень правовой защиты намного меньше, чем у состоятельных людей.

Роль правовой системы

В первом разделе мы уже рассмотрели основные подходы к правовому регулированию. *Правовая система выступает как субститут рынка в условиях ненулевых транзакционных издержек*, когда стороны самостоятельно не могут прийти к соглашению (вследствие запретительно-высоких транзакционных издержек) и ресурсы не могут быть перераспределены эффективным образом. Обращение сторон к помощи правового регулирования (третьей стороне) приводит к возможности такого перераспределения. Правовая система, таким образом, способствует эффективному перераспределению ресурсов.

Рассмотрим это положение на условном примере¹⁰. Две фирмы с равной рыночной силой осуществляют совместные инвестиции \$4 (по \$2 каждая), ожидая получить общую прибыль \$8 ед. (каждой достанется \$4). Но одна из фирм может совершить дополнительные инвестиции, направленные на перехват прибыли в размере \$3 и получить все \$8 прибыли. Построим матрицу игры (табл. 2.1). Если фирмы не осуществляют перехватывающих инвестиций, они выигрывают \$4 (\$8 прибыли – \$4 инвестиционных затрат) и делят выигрыш пополам (по \$2). Если одна из фирм осуществляет перехватывающие инвестиции, то она получает \$3 (\$8 прибыли – \$2 инвестиций – \$3 перехватывающих инвестиций). Другая фирма в этом случае понесет убыток \$-2 ((\$0 прибыли – \$2 инвестиций). Если же обе фирмы будут осуществлять перехватывающие инвестиции, то они понесут убыток каждая по \$-1 (\$4 прибыли – \$2 инвестиций – \$3 перехватывающих инвестиций).

Т а б л и ц а 2.1

Матрица игры «Осуществление инвестиций»

		Фирма 2	
		осуществлять перехватывающие инвестиции	не осуществлять
Фирма 1	осуществлять перехватывающие инвестиции	(-1, -1)	(3, -2)
	не осуществлять	(-2, 3)	(2, 2)

Равновесием доминирующих стратегий в данном случае будет стратегия (осуществлять, осуществлять) и фирмы получат убыток по \$-1 каждая. Но правовая система может наложить санкции на сторону, совершающую перехватывающие инвестиции (изъять в виде штрафа \$8 прибыли). Матрица игры изменится. Теперь в случае осуществления перехватывающих инвестиций фирма несет издержки, но прибыли не получает (табл. 2.2).

Т а б л и ц а 2.2

Матрица игры «Осуществление инвестиций»

		Фирма 2	
		Осуществлять перехватывающие инвестиции	Не осуществлять
Фирма 1	осуществлять перехватывающие инвестиции	(-5, -5)	(-5, -2)
	не осуществлять	(-2, -5)	(2, 2)

Равновесие переходит к стратегии (не осуществлять, не осуществлять), фирмы получают по \$2 прибыли. Видно, что правовая система в данном случае способствует росту эффективности. Причем выигрывают от ее существования обе стороны.

Интересный вывод был получен при анализе того, насколько эффективны решения, принимаемые судами, не ориентирующимися на эффективность в качестве основного критерия принятия решений и не знакомыми с экономическим анализом права. Ф. Михельман писал по этому поводу: «В правовой системе (общего права) *несознательно принимаются такие решения, как если бы они принимались исходя из требования максимизации общественного благосостояния*»¹¹. Согласно исследованиям Р. Познера доктрины общего права, судебные решения и процедуры согласуются с попытками достижения эффективности¹². Однако указывается, что юридические правила и судебные решения можно сделать непротиворечивыми путем введения экономико-логического обоснования.

В качестве примера рассмотрим эффективность правовой доктрины: «Незнание закона не освобождает от ответственности за его нарушение»¹³. Несмотря на то что данную доктрину (как и множество других) вряд ли кто-то анализировал на предмет экономической эффективности, ее эффективность трудно оспорить. Для экономиста в основе этого принципа лежит невозможность (запретительно-высокие транзакционные издержки) проверки утверждения обвиняемого, что ему не было известно о существовании правила или запрета на осуществляемое действие. Доказать факт знания индивидом чего-либо в ситуации, когда человеку выгодно скрывать такое знание, невозможно. Следовательно, без утверждения такого положения вина человека не может быть признана, и правонарушения окажутся безнаказанными.

Государство могло бы финансировать обязательные образовательные программы. Но и тогда нет гарантии и возможности доказать, что человек в нужный момент не «забудет» о существовании нормы. Вместо расходования ресурсов государства на надежное доведение до каждого индивида знаний обо всей совокупности правовых норм достаточно довести до него знание об одном правиле – неосвобождении индивида от ответственности за нарушение неизвестного ему закона. Издержки изучения правил переносятся на индивида, а государство берет на себя издержки по обеспечению возможности соответствующего изучения, что находит отражение в требовании обязательной публикации нормативного акта, для того чтобы он считался действующим.

Возникает вопрос, почему в реальной российской практике можно наблюдать существование крайне противоречивых правил и процедур. Одни из них эффективны, способствуют совершению сделок и максимизации стоимости. Другие же мешают действию эффективных норм и препятствуют оптимизации. С точки зрения экономического подхода – причина в особенностях функционирования политического рынка, на котором осуществляется принятие правовых норм. Данная неэффективность имеет место в результате неравенства нулю транзакционных издержек при осуществлении институциональных сделок¹⁴. В результате этого возможна реализация интереса в непроизводительном перераспределении в пользу групп специальных интересов, выгоды которых от такого перераспределения позволяют компенсировать противодействие других участников политического рынка. Это называется **поиском ренты** или **рентоориентированным поведением**.

Направления экономического анализа права

Экономический анализ права делится на два основных направления: анализ общего (прецедентного) права и анализ кодифицированного (гражданского) права (рис. 2.8). Это деление связано с различием правовых традиций англо-саксонской и континентальной системы права. (Анализ традиционной и религиозного типа правовых семей выходит за рамки наших интересов.)



Рис. 2.8. Направления экономического анализа права

Англо-саксонская система права (система общего права, прецедентное право) зародилась в Англии после Норманнского завоевания, позже была экспортирована в английские колонии и таким образом легла в основу законодательства большей части Соединенных Штатов, Австралии, Новой Зеландии, Пакистана, Бангладеш и многих регионов Африки¹⁵. Система континентального права (кодифицированное право, гражданское право) происходит от правовой системы Древнего Рима и действует в большей части Западной Европы, а также во многих других странах (Япония, Египет и др.).

Ключевым различием данных правовых систем стал процесс правотворчества. Если развитие англо-саксонского права находилось в основном в руках судей, которые создавали право фактически в ходе судопроизводства, то континентальное право формировалось законодателем в ходе сознательного проектирования институтов права, а судья является только правоприменителем (рис. 2.8). Становится понятно, что в континентальном праве основной источник права – кодифицированный закон (отсюда кодифицированное право), а в англо-саксонском праве – судебный прецедент, резуль-

тат ранее рассмотренного судебного дела (отсюда прецедентное право). В результате процесса правотворчества в рамках континентального права сложилась иерархическая система источников права и деление на отрасли права. Первое деление происходит на публичное (государственное, административное) и частное (гражданское) права. В рамках англо-саксонской системы права такого деления не существует¹⁶. (Исторически имелось деление англосаксонской системы права на две ветки: общее право и право справедливости, но сегодня они почти везде объединяются и рассматриваются одними и теми же судами).

Причину принятия двух различных правовых традиций можно проследить на примере Англии и Франции¹⁷. Различие между выбранными правовыми системами связано с силой королевской власти в данных странах. Основное предназначение права в разрешении конфликтов. При сильной королевской власти передача права решения конфликта знати (на места) не ущемляла интересы короля. При слабой королевской власти наоборот король не мог позволить еще более укрепиться положению знати, передав ей право решения конфликтов. В Англии сильная королевская власть привела к возможности улаживания частных конфликтов судьей-феодалом без вмешательства короля. Появляется система общего права. Во Франции феодальная власть сильна, и феодалы могут принимать решения, ущемляющие роль центральной власти. Король назначает судей, которые решают споры по предписанию короля. Появляется система кодифицированного права. Характерно, что в России также действует система кодифицированного права. Родовая знать (дворяне) имела здесь большую силу и царю приходилось опасаться злоупотреблений с их стороны (вплоть до дворцового переворота).

На основании анализа процесса правотворчества часто выдвигается гипотеза о том, что система общего права более гибка и отзывчива к изменениям хозяйственной практики. Действительно, судья общего права может принять эффективное решение сразу же при обнаружении прецедента. В то же время судья в рамках континентального права должен опираться на нормативно-правовой акт, предназначенный для разрешения такого рода дел. Если же подобных прецедентов ранее не существовало, может возникнуть ситуация невозможности урегулирования. Необходимо достаточно длительное время для прохождения всей цепочки законотворческого процесса, начиная с появления законотворческой инициативы и заканчивая принятием и опубликованием закона. Закон как бы «догоняет» хозяйственную практику.

Другим аргументом в пользу эффективности системы общего права выступает большая заинтересованность судьи общего права в принятии эффективных решений, чем законодателя в системе кодифицированного права. Дело в том, что принятие неэффективных решений (например, под влиянием групп специальных интересов) приводит в «выбраковыванию» судей общего права. Человек, недовольный решением суда, может обратиться в вышестоящий суд. Если вышестоящие суды слишком часто принимают решения, не соответствующее первоначальному решению, то к такому судье, вероятно, перестанут обращаться (не говоря уже о возможности его судебного преследования). Законодатель же в системе кодифицированного права напрямую не зависит от эффективности судебных решений, принятых на основе существующего закона. Эффективность закона становится важна только тогда, когда она влияет на престиж политиков в глазах избирателей (если они способны правильно оценить эффективность закона).

Создается впечатление, что экономический анализ систем права, имеющих столько кардинальных отличий, должен заметно отличаться. Это действительно так. При *анализе эффективности* правовых норм важно учесть вышеприведенный тезис о большей заинтересованности судей общего права в принятии эффективных решений. Если принятие судебного решения в пользу группы специальных интересов судьей общего права будет поводом для его судебного преследования, то аналогичное действие со стороны законодателя в системе кодифицированного права может получить лишь негативную моральную оценку¹⁸. Однако понятие эффективности сохраняется и экономистам удастся найти здесь точки соприкосновения.

Более сложным представляется то, что при рассмотрении норм кодифицированного права появляется необходимость *анализа осуществимости*, возможности принятия и реализации правовых норм. Даже эффективная норма может быть не принята в ходе законотворческого процесса, подверженного влиянию извне (политическое влияние, коррупция, давление и др.). Кроме того, может быть принята неосуществимая на практике норма, поскольку проблемы исполнительной и судебной власти мало интересны законодательной ветви, принимающей закон. Суд общего права в данном случае просто принял бы менее эффективное, но реализуемое постановление. Согласно общему подходу нормативные акты, необходимые издержки исполнения которых со стороны государства не превышают бюджетных ограничений, являются осуществимыми¹⁹. Более подробно с данным вопросом можно ознакомиться в работах Тамбовцева В.Л. «Экономический

анализ нормативных актов» (2001) и «Право и экономическая теория» (2005). Пониманию данных процессов может способствовать изучение теории общественного выбора (см. рис. 2.1).

Метод «Экономического анализа права»

Основное назначение экономического анализа права – анализ правовых норм с точки зрения экономической эффективности, общественного благосостояния и оптимального распределения ресурсов без предположения, что данный анализ носит приоритетный характер. Для решения этой задачи принимаются базовые предпосылки неoinституциональной экономической теории, среди которых – рациональность индивида, складывающаяся из расположенности людей к максимизирующему поведению, сравнению издержек и выгод, устойчивости предпочтений. Напомним, что экономическая теория работает не с отдельными индивидами, а с их усредненным образом (экономическим человеком). И даже если доказать, что поведение какого-то конкретного индивида нельзя назвать рациональным (что весьма затруднительно), то группы людей, бесспорно, ведут себя так, как будто все их члены рациональны. Как и в классическом экономическом анализе, индивид, при выборе варианта поведения, реагирует на изменение чистой выгоды, которую он мог бы получить от использования доступных ему альтернативных возможностей. Основное же отличие правовой системы от рынка – это характер (содержание) благ и цен. Экономическая теория, таким образом, используется в качестве источника «поведенческих гипотез» при изучении права²⁰.

Методология экономического анализа права неоднородна. Барро и Вельяновски ввели общепринятое разделение экономических теорий на нормативные и позитивные²¹ (рис. 2.9). Нормативные теории содержат ценностные суждения, убеждения, что должно быть так, а не иначе.



Рис. 2.9. Методология «Экономического анализа права»

Позитивные теории имеют дело с предсказаниями, фактами, которые могут быть подвергнуты научному испытанию. Однако разделение теории на нормативную и позитивную подвергается критике. Дело в том, что любое ценностное суждение опирается на подтвержденные факты. Например, ценностному суждению о необходимости государственного ограничения монополий предшествовало осознание, что высокая концентрация производства приводит к ценовой дискриминации. Таким образом, данная классификация слишком условна, чтобы способствовать систематизации экономических исследований.

Можно выделить три ключевых направления экономического анализа права: прогнозирующий, описательный и предписывающий²² (рис. 2.9). **Прогнозирующая теория** (инструментализм) признает основной задачей экономической теории предсказание. Причем реалистичность и описательность теории не важна до тех пор, пока точны предсказания теории. Прогнозирующий подход успешно использовался в экономической теории преступной деятельности. **Описательная теория** делает попытку моделирования экономических процессов и описания создающих их предпосылок. В центре анализа находится структура законодательства, его эффективность. **Предписывающая теория** предлагает правила, необходимые для достижения поставленных целей без предположения (в отличие от нормативного подхода), что данные правила обязательны.

Критерии эффективности

Обозначив в качестве предмета исследования эффективность правовой системы, необходимо определить, что такое эффективность. Подход прост. Если какая-то норма расширяет возможности ведения хозяйственной деятельности, способствует созданию стоимости (ценности) и оптимизации распределения ресурсов, то такая норма признается эффективной. Нормы, способствующие разрушению и непроизводительному перераспределению стоимости, могут быть признаны неэффективными. *Эффективным будет распределение ресурсов, приводящее к максимизации стоимости (ценности)*. При этом единственный случай, когда эффективное распределение не может быть подвергнуто сомнению, возникает, если люди вступают в добровольную, рациональную сделку, обладая полной информацией, и эта сделка не оказывает влияния на третьих лиц, в том числе не противоречит нормам морали. В этом случае оба человека

чувствуют себя в выигрыше, никто не страдает, следовательно, общая ценность увеличивается.

К такой ситуации ближе всего приближается **критерий эффективности по Парето**: *«Распределение ресурсов эффективно, если невозможно перераспределить ресурсы таким образом, что состояние, по крайней мере, одного человека улучшается (по его/ее мнению), без ухудшения состояния кого-либо другого (по его/ее мнению)»*. О таком эффективном распределении ресурсов говорят, что оно Парето-оптимально²³.

Нужно отметить разницу между Парето-оптимальностью и Парето-улучшением. Приведем пример. Папа Кати и Лизы имеет коробку со 100 конфетами. Он отдает Кате 60, а Лизе 40 конфет. Если девочки любят сладости, а отец не любит, распределение будет Парето-улучшающим, так как положение отца не ухудшилось, а положение девочек улучшилось. Если он дает Кате 40, а Лизе 60 конфет, то распределение также Парето-улучшающее по сравнению с начальной ситуацией. Оба начальных распределения Парето оптимальны, ни одно из них не является Парето-улучшающим по отношению к другому. Например, если отец решит отобрать 20 конфет у Кати и передать Лизе, то положение Кати ухудшится, и Парето-улучшения не будет. Если же изначально Кате дают 40 конфет, а Лизе 50, то распределение не будет Парето-оптимальным (распределение, при котором обе девочки получают по 50 конфет, будет Парето-улучшающим, так как отец должен отдать 10 не нужных ему конфет).

Однако воспользоваться данным критерием крайне трудно. Даже если человек, положение которого незначительно ухудшилось, очень богат, а данные меры привели к существенному улучшению положения очень бедного человека, такое перераспределение нарушает критерий Парето. Критерий Парето крайне консервативен, и очень немногие перераспределения будут удовлетворять данному критерию. Он имеет тенденцию к сохранению существующего положения вещей. Это особенно очевидно, если немного видоизменить формулировку: *«Перераспределение ресурсов, ухудшающее положение одного из людей (по его мнению), не является Парето-улучшающим и его не следует применять»*.

Нужно учесть, что критерий не свободен от оценочных суждений. Если делается попытка перераспределения ресурсов с участием третьей стороны (своеобразного арбитра), то каждая из сторон может занижать ценность получаемых ресурсов и завышать ценность передаваемых. Мы вновь встречаемся с эффектом богатства. Большин-

ство экономистов признают, что критерий основан на оценке мнений, но утверждают, что данные мнения «широко распространены» или «почти неоспоримы».

Часто при применении критерия игнорируют подразумеваемые (но не прописанные формально) требования полноты информации, добровольности обмена, рациональности, отсутствия влияния на третьих лиц и соответствие признанным в обществе нормам морали. В этих случаях возникают возражения против использования критерия Парето.

Предположим, нарушается добровольность обмена. Если вас оставляют в живых в обмен на выкуп, то улучшение по Парето очевидно, но вряд ли стоит признавать такую сделку законной. Может иметь место разрушение ценности, если грабитель не очень ценит «легкие» деньги. В случае, если стороны не обладают всей полнотой информации и пожалеют о сделке, ценность, увеличенная в результате сделки, также будет разрушаться. Если имеет место воздействие на третьих лиц, то увеличение ценности для участников сделки может быть меньше снижения ценности для кого-то третьего. Например, владелец квартиры решил сдать ее в аренду молодой семье. Стороны сделки выигрывают, иначе бы сделка не состоялась. Однако пожилые соседи вполне могут пострадать от увеличившегося числа шумных вечеринок.

Вопрос о том, может ли недобровольная сделка быть эффективной, является очень важным. Если сделка добровольная, анализ упрощается. Если стороны добровольно вступают в сделку и обладают полной информацией, то их состояние улучшается, иначе сделка бы не состоялась. Остается отследить влияние сделки на третьих лиц. Но большинство перераспределений не являются добровольными (штрафы, преступления, компенсационные выплаты и так далее). Более того, распределение будет действительно добровольным, только если полностью компенсировать все потери третьих лиц, а такое условие еще менее вероятно. Недобровольный же обмен может быть как эффективным, так и неэффективным.

Для решения, будет ли такая сделка эффективной, нужно определить, состоялась бы добровольная сделка, если бы ее заключение было возможно, или нет. Мы пытаемся реконструировать сделку так, как будто процесс ее заключения не требует дополнительных издержек. Например, две семьи враждуют уже много поколений. Одна из семей владеет полем, поросшим бурьяном, о существовании которого она давно забыла. Другая семья хочет купить это поле под ферму. Ясно, что никакая сделка между ними невозможна, так как они не

захотят встретиться. В данном случае, если бы они встретились, поле было бы продано. Значит, передача поля нуждающейся в нем семье при соответствующей компенсации будет эффективна. Мы делаем попытку реконструировать рыночную сделку, не состоявшуюся потому, что издержки заключения сделки слишком высоки.

Отметим, что такого рода реконструирование рыночных отношений – вынужденный шаг. Любая добровольная сделка является более эффективной, хотя бы потому, что если стороны сами оценивают свое благосостояние, то данные оценки более точны. В то время как третья сторона (например, правовая система) может допустить ошибку при оценке благосостояния. Однако запрет принудительных обменов привел бы к существенному снижению количества сделок, так как почти все сделки оказывают некоторое влияние на третьих лиц.

Возражения против использования критерия появляются также при нарушении принятых в обществе понятий справедливости и морали. Критерий не дает оценки предпочтений. Но такие предпочтения, как предпочтения наркомана, могут быть разрушительны для общества. Не дается оценка справедливости распределения ресурсов. Но если голодающий художник вынужден продать картину за \$1, это Парето-улучшение, но такое перераспределение несправедливо. Критерий не ставит ограничений рыночным отношениям, все рассматривается как товар. Однако некоторые рыночные отношения могут нарушать права человека, как это имеет место при договоре о материнском суррогате. Общество не признает также некоторые сделки людьми, поведение которых не считает рациональным (душевнобольные, несовершеннолетние, недееспособным и так далее).

Интересно отметить, что Гражданский кодекс РФ также признает подобные сделки недействительными (ст. 168 – 179). Например, статья 178 признает недействительными сделки под влиянием заблуждения; статья 179 – сделки под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения и стечения тяжелых обстоятельств; статья 177 – сделки граждан, не способных понимать значение своих действий; статьи 171, 176 – сделки недееспособных (алкоголики, наркоманы, лица с психическими расстройствами); статьи 172, 175 – сделки несовершеннолетних и так далее, т. е. выбор, который может способствовать разрушению ценности, не признается государством в качестве защищаемого законом.

Если принять положение, что общество не существует независимо от индивидов его составляющих, а общественное благосостояние является лишь благосостоянием индивидов в данном обществе, можно предложить улучшение критерия Парето – **критерий Максими-**

зации полезности (общественного благосостояния). Согласно данному критерию *распределение ресурсов эффективно, если оно максимизирует общественное благосостояние.* Необходимо максимизировать суммарное благосостояние общества даже в ущерб отдельным людям. Данный критерий позволяет справиться с консервативностью критерия Парето и трудностями оценки, но с точки зрения демократической организации общества формулировка вызывает недоверие.

Основное препятствие в использовании критерия Парето – наличие третьих лиц, на которых влияет сделка. Такая ситуация возникает, когда люди имеют предпочтения относительно использования других людей. Если третьи лица как-либо страдают от сделки, то перераспределение признается неэффективным. Если котельная будет отапливать весь город, а белье хотя бы одной семьи, живущей поблизости, будет покрываться сажей, и мы используем критерий Парето, такая котельная не будет построена. Если вы решите построить православную церковь, а католику не хочется распространения православия, церковь не будет построена. Для устранения этого недостатка было сделано улучшение критерия Парето – **критерий Калдора–Хикса.**

Согласно критерию Калдора–Хикса: *«Предложение об изменениях в экономике следует принимать, если те, кто станет состоятельнее вследствие изменения, склонны настолько компенсировать потери тех, кто стал менее состоятельным вследствие изменения, что последние будут в том же положении, что и до изменений (по их мнению), а первые улучшат свое положение (по их мнению)».*

То есть если бы жители города могли заплатить семье, чье белье пачкается сажей, сумму денег, достаточную для использования химчистки, то котельная согласно критерию Калдора–Хикса была бы построена. Отметим, что критерий не требует, чтобы подобная компенсация в действительности была уплачена. Достаточно потенциальная возможность оплаты или факт, что выигрыш для общества от распределения меньше потерь. Если же компенсация имеет место, то критерий превращается в критерий Парето, и такое распределение, безусловно, должно быть проведено. Калдор писал, что вопрос, будет или не будет выплачена компенсация, является скорее этическим или политическим.

Однако данный критерий не лишен недостатков. Он принимает на себя все возражения против использования критерия Парето, т. е. он имеет все те же недостатки, хотя и является более применимым за счет того, что дает возможность осуществлять перераспределения,

оказывающие влияние на третьих лиц. Помимо этого возникает проблема оценки возможности компенсации. Если, например, решается проблема необходимости строительства дороги в пригород, возникает вопрос, кто будет за это платить. Чтобы справедливо разделить стоимость строительства среди жителей, нужно выявить предпочтения жителей и оценить выигрыш от наличия дороги для каждого жителя. Когда люди платят за товар, они выявляют свои предпочтения. Но люди начнут искажать информацию о предпочтениях, чтобы уменьшить свою долю оплаты. Могут даже найтись люди, которые скажут, что дорога им мешает, и потребуют компенсации. Выявить действительные предпочтения может быть сложно.

Тем не менее критерий Калдора–Хикса является более выполнимым, чем критерий Парето, так как он требует лишь, чтобы выгоды от курса действий превышали издержки. Р. Познер называет критерий Калдора–Хикса (если используются денежные оценки, а не полезности) **критерием готовности платить** или критерием максимизации богатства. Преимущества денежных оценок и критерия максимизации богатства перед другими критериями в сопоставимости \$1 одного человека с \$1 другого. Однако данный подход также подвергается критике, с которой можно ознакомиться, например, в работе Бодвэя и Брюса (1984)²⁴.

Например, вы продаете квартиру отпетому пьянице за \$10000. При этом вы цените квартиру в \$8000 (минимальная цена, по которой вы согласились бы ее продать), а покупатель в \$11000 (максимальная цена, по которой согласился бы купить квартиру). При этом вы выигрываете от сделки \$2000 (разницу между ценой квартиры и ценностью ее для вас), а покупатель выигрывает \$1000 (разницу между ценой и ценностью квартиры для покупателя). Если рядом живет бабушка, которой очень не нравится сосед-алкоголик, но она готова принять \$500 за то, чтобы не жаловаться на соседа (т. е. оценивает свое неудобство в \$500), то договаривающиеся стороны имеют возможность компенсировать бабушке неудобство. Их выигрыш от сделки больше требуемого размера компенсации, и по критерию готовности платить сделка оказывается эффективной. При этом вовсе не обязательно, что бабушке действительно заплатят.

Зачастую те же критерии приводят к разному результату в зависимости от того, используем мы для оценки единицы полезности или денежные единицы. Рассмотрим судебное дело Росс против Вильсона (США, 1950)²⁵. В США закрылась школа, здание решили продать. Церковь готова заплатить за здание \$2000, ассоциация фермеров \$3000. Попечительский совет решает продать здание церкви. Апелляционный суд

принял решение, что попечительский совет нарушил права налогоплательщиков, осуществив пожертвование церкви \$1000. С точки зрения критерия готовности платить решение попечительского совета неэффективно. С точки зрения максимизации полезности по критерию Калдора–Хикса действия попечительского совета, скорее всего, эффективны, так как он учитывал мнение жителей. Однако возникает вопрос: можем ли мы сравнить полезности разных людей?

Сами критерии также могут вступать в противоречие. Допустим, в городе решили ввести налог на элитное жилье. Данное мероприятие не удовлетворяет критерию Парето, так как положение богатых ухудшится. Не удовлетворяет оно и критерию готовности платить, так как средства бедных ограничены. Вряд ли будет удовлетворять критерию Калдора–Хикса. По критерию максимизации полезности решение неоднозначно. С точки зрения богатых налог неэффективен, с точки зрения бедных – эффективен. Решение будет зависеть от соотношения полезностей (оценить которые затруднительно) и понятия справедливости в обществе.

Критерии связаны с перераспределением: в случае критерия Парето – от не ценящих благо людей к иным людям; в случае критерия Калдора–Хикса и критерия готовности платить – к богатым; в случае критерия максимизации полезности – к иным людям, в зависимости от общественных взглядов.

Эффективность и справедливость

До сих пор мы занимались исключительно вопросами эффективности и этому будет посвящен дальнейший анализ. Однако полностью избежать упоминания о проблеме справедливости нельзя. Мы не ставим под сомнение важность понимания обществом вопросов морали и справедливости и, изучив подходы к определению эффективности, можем соотнести понятия эффективности и справедливости. Казалось бы, необходимо принимать решения одновременно и эффективные и справедливые. Однако эффективность и справедливость зачастую не совпадают. Во время демонстрации талантливый оратор, искренне убежденный в своей правоте, вызывает народное волнение. В случае вспышки беспорядка множество людей будет убито и ранено. Снайпер убивает бунтаря. Это эффективно, так как, лишив жизни одного, мы спасаем множество жизней. Однако справедливо ли это? Ведь оратор искренне отстаивал свои взгляды, на что в условиях демократии имел право. И позиция его абсолютно справедлива, прогрессивна.

Возникает вопрос: что важнее – эффективность или справедливость?

Пингвины, перед тем как прыгнуть в море, сталкиваются друг друга с утеса. Если скинутого не съедают тюлени, то прыгают остальные. Это эффективное поведение, но приемлемо ли оно в человеческом обществе? Насколько общество может пренебрегать соображениями эффективности или справедливости? Мы не ставим этого вопроса в рамках данной книги, оставляя его для юристов, политиков, философов и представителей других социальных дисциплин. Задача экономиста использовать критерии эффективности, когда этого хочет общество.

Передав вопросы справедливости в компетенцию юристов, необходимо все же отметить, что такое справедливость. *Справедливость – это то, что люди признают справедливым.* Критерии справедливости сначала складываются в сознании людей, а затем закрепляются в законодательстве. Соответственно критерии справедливости зависят от характера общественных отношений. Для юриста справедливым (на данном этапе истории) будет то, что не ущемляет интересы других людей, не наносит вреда обществу, служит благу человека²⁶.

Принципы справедливости могут выражаться по-разному в различных сферах человеческой жизни, в разные исторические эпохи, в различных отраслях права и так далее. Например, в современном гражданском праве справедливость проявляется через соответствие возмещаемого ущерба причиненному вреду и упущенной выгоде; в уголовном праве – в соразмерности наказания совершенному преступлению.

Экономисты попытались формализовать понимание справедливости и создали несколько подходов к справедливости²⁷: (а) **утилитарный** – справедливо распределение, максимизирующее суммарную полезность всех членов общества, благо распределяется тем, кто получает от этого большую полезность; (b) **рыночный подход классического либерализма** – справедливо рыночное распределение, принудительное распределение неприемлемо; (с) **эгалитарный** – приоритет отдается равному распределению между членами общества, выравниванию доходов; (d) **ролзианский** – наиболее справедливо распределение, максимизирующее полезность наименее обеспеченных членов общества. Однако данные подходы вызывают сомнения. Непонятно, например, почему нужно перераспределять блага в пользу того, кто получает от них большую полезность, или стремиться к равному распределению? Единственное объяснение лежит в понимании морального в рамках данного общества.

Конфликт соотношения эффективности и справедливости появляется в сфере распределения и перераспределения. Допустим, два соседа (Иван и Марья) решили построить забор, чтобы дети не воровали яблоки. Для Ивана строительство забора сохранит яблок на \$100. У Марьи урожай хуже, забор сохранит ей яблок на \$40. Затраты на строительство составляют \$30. Даже если все издержки понесет Марья, строительство все равно будет эффективно, так как Иван получит больше на \$100, а Марья на \$10. Если они решат пожениться, и вопрос о перераспределении не возникнет, не возникнет и вопрос справедливости. Однако если соседи обеспокоены вопросом перераспределения средств, то может возникнуть вопрос о справедливом распределении издержек строительства.

Вопрос соотношения эффективности и справедливости не имеет единственного решения даже методологически. Если Гвидо Калабреззи пишет, что справедливость должна рассматриваться как ограничение, а эффективность задает целевую функцию, то Сенто Вельяновски указывает, что справедливость необходимо внести в целевую функцию. Вопрос, какая система права эффективнее, дешевле и справедливее также не решается однозначно. Например, Митчелл Полински вообще считает, что система права не лучший способ решения конфликта. Ричард Познер отмечает, что в долгосрочной перспективе конфликта между эффективностью и справедливостью не существует. Пострадавшие от эффективных действий в перспективе выигрывают в результате увеличения общего благосостояния²⁸.

Теорема Коуза

Положения, называемые теоремой Коуза, принято рассматривать в рамках экономического анализа законодательства о собственности. Однако положения теоремы о преимуществах частных договоренностей и необходимости государственного вмешательства используются фактически во всех разделах экономической теории права. Поэтому мы рассмотрим теорему Коуза в этой главе.

В статье «Проблемы социальных издержек» (1960) Рональд Коуз рассматривает дело Бриджмена (Англии, 1879)²⁹. Кондитер с улицы Вигмор Лондона использовал в своем бизнесе две ступки с пестиками. По соседству на улице Вимполь поселился доктор. Доктор построил приемную в глубине сада напротив кухни кондитера. Обнаружилось, что шум и вибрации от ступок и пестиков делают затруднительным использование новой приемной. Обе стороны имеют эксклюзивные и отчуждаемые права на ведение дел, которые

стали несовместимы. Доктор обратился в суд. Какое постановление должен вынести суд? Должен ли он наложить судебный запрет на деятельность кондитера или не должен выносить запретительного решения, по факту приостановив этим деятельность доктора?

В данном случае действия кондитера наложили внешние издержки на доктора. Имело место непреднамеренное воздействие активности одного человека на активность другого, которое не оплачивается: доктор страдает от шума, но не получает компенсации. В реальности судебный запрет остановил использование кондитером оборудования. Однако данное решение изменило ситуацию так, что теперь уже деятельность доктора наложила внешние издержки на кондитера. По-прежнему присутствуют экстерналии. Суд лишь определил, кто понесет расходы. Решение суда можно было бы изменить в ходе добровольных переговоров, если бы это привело к увеличению эффективности решения.

В случае принятия запретительного решения доктор мог бы отказаться от своих прав, если бы кондитер добровольно оплатил ему одну из сумм:

- § компенсацию потери дохода;
- § установку звукоизоляции помещения;
- § стоимость переезда доктора.

Если суд отказывается от запретительных мер, кондитер мог бы отказаться от своих прав, если бы доктор добровольно оплатил ему одну из сумм:

- § компенсацию потерь дохода;
- § установку звукоизоляции помещения;
- § стоимость переезда кондитера.

Р. Коуз доказывает, что фактический результат не зависит от решения суда, если есть возможность последующих переговоров. Рассмотрим это утверждение на условном примере³⁰. В таблицах представлены прибыль после уплаты всех текущих расходов (табл. 2.3) и издержки альтернативных направлений действий (табл. 2.4).

Пусть суд запретил работу кондитера. Кондитер теряет \$2000 дохода, доктор зарабатывает \$1000. Варианты действий кондитера:

- § Оплатить доктору \$1000 компенсации за прекращение практики. Прибыль кондитера \$1000, доктора – \$1000.
- § Установить звукоизоляцию. Прибыль кондитера \$1750, доктора – \$1000.
- § Оплатить доктору переезд \$1600. Прибыль кондитера \$400, доктора – \$1000.
- § Переехать самому. Прибыль кондитера \$-500, доктора – \$1000.

При принятии запретительного решения кондитер выберет вариант с установкой звукоизоляции, чтобы максимизировать свой доход. При этом положение доктора не ухудшилось, решение Парето-эффективно и не встретит сопротивления со стороны доктора.

Т а б л и ц а 2.3

Прибыль после уплаты всех текущих расходов

	С шумом	Без шума
Доктор	\$0	\$1000
Кондитер	\$2000	\$0

Т а б л и ц а 2.4

Издержки альтернативных направлений действий

Переезд доктора	\$1600
Переезд кондитера	\$2500
Установка звукоизоляции машин	\$250

Пусть суд не запретил работу кондитера. Доктор теряет \$1000 прибыли, кондитер зарабатывает \$2000. Варианты действий доктора:

- § Оплатить кондитеру \$2000 компенсации за прекращение практики. Прибыль кондитера \$2000, доктора \$-1000.
- § Установить звукоизоляцию. Прибыль кондитера \$2000, доктора \$750.
- § Оплатить кондитеру переезд \$2500. Прибыль кондитера \$2000, доктора – \$-1500.
- § Переехать самому. Прибыль кондитера \$2000, доктора – \$-600.

Доктор выберет вариант с установкой звукоизоляции, чтобы максимизировать свой доход. При этом положение доктора не ухудшилось, решение Парето-эффективно и не встретит сопротивления со стороны кондитера.

Отметим, что в результате послесудебных переговоров достигнут одинаковый результат в размещении ресурсов независимо от того, в чью пользу принято решение суда. И доктор, и кондитер продолжают работу, будет затрачено \$250 на установку звукоизоляции. Сумма прибылей доктора и кондитера составит \$2750. Решение суда носит перераспределительный характер и определяет то, как \$2750 будут распределены между доктором и кондитером. При запретительном решении разделение в пропорции 1000/1750, без запретительного решения – в пропорции 750/2000. Ответственность определит лишь

распределение прибылей, но не повлияет на эффективность распределения ресурсов.

На основе такого рода анализа может быть сформулирована **первая часть теоремы Коуза**, ее так называемая нейтральная версия: «*При транзакционных издержках равных нулю, отсутствии эффекта богатства распределение ресурсов не зависит от распределения прав собственности*», т. е. при данных условиях судебное решение не имеет значения. Если выполняются допущения, лежащие в основе теоремы Коуза, эффективное распределение ресурсов будет достигнуто независимо от начального распределения прав собственности³¹. Ведение переговоров между сторонами приведет к эффективному решению³².

В формулировке присутствует несколько допущений (они же стали направлениями критики): *нулевые (незначительные) транзакционные издержки; отсутствие эффекта богатства*. Теоретики позже добавили к списку *отсутствие стратегического поведения и отсутствие враждебности*, но фактически это элементы транзакционных издержек (мы все же рассмотрим их отдельно в силу значимости).

С. Вельяновски³³ предложил расширенный список допущений: добровольный обмен взаимовыгоден; отсутствие стратегического поведения; конкурентные рынки; судебная система, не имеющая затрат; производители максимизируют прибыль, а потребители максимизируют полезность; отсутствие эффекта богатства. Однако часть предпосылок уже лежит в основе теории поведения потребителя. Другая часть предпосылок описывает источники транзакционных издержек.

При нарушении предпосылок теорема Коуза не выполняется. Покажем, что произойдет, если **транзакционные издержки будут запретительно высоки** (что очень часто имеет место в реальном мире). Пусть ведение переговоров связано с издержками (\$1000 для каждой стороны). При запретительном решении доктор не пожелает договариваться, если кондитер не оплатит его издержки по ведению переговоров. Но у кондитера после установки звукоизоляции останется лишь \$1750 прибыли и он не сможет оплатить \$2000 издержек переговоров. Ограничения будут установлены, кондитер прекратит работу. Если же запретительное решение не принято, то ведение переговоров становится невыгодно доктору, и только кондитер продолжит работу.

Предположим, что существуют издержки получения информации, и доктор не знает, что издержки звукоизоляции машин составляют

\$250. Если запретительное решение не принято, кондитер может сообщить, что установка звукоизоляции машин стоит для него \$1000. Доктор предпочтет звукоизоляцию собственных стен, которая, например, стоит \$400. Полученный результат менее эффективен, чем результат, при котором звукоизоляции подверглись машины. Доктор получит \$600 прибыли вместо \$750 (истратив на звукоизоляцию \$400 вместо \$250), прибыль кондитера не возрастет.

Часто успешному ведению переговоров препятствует **эффект богатства** (*разница оценки того, чем уже владеешь, и того, что приобретаешь*³⁴). Если человек ценит то, чем он уже владеет, больше того, что приобретает, становится ясно, что договориться о цене будет сложнее (переговорное множество уменьшается). Изначально считалось, что эффект богатства будет очень мал даже при больших изменениях в благосостоянии³⁵. Однако позже эмпирические исследования показали, что это не так.

В качестве примера можно привести исследования Дж. Кнетча и Дж. Синдена³⁶. Различным людям был задан вопрос, сколько они будут готовы заплатить, чтобы сохранить в хорошем состоянии окружающую среду (например, излюбленные места рыбалки) и сколько они потребуют в качестве компенсации за отказ от данных свойств. Стоимость последнего была в 2,3 – 16 раз выше, чем первого. Ясно, что в таких условиях договориться о компенсации внешних эффектов становится затруднительно. Позднее проводились и другие исследования.

Рассмотрим следующий пример. Дым из труб завода пачкает одежду, развешиваемую окрестными жителями после стирки. Жители подают иск. Если суд не признает право домохозяйства на защиту от загрязнения, то критерий измерения экстерналии – ответ на вопрос: «Сколько денег вы готовы предложить, чтобы избавиться от влияния на вас данной экстерналии?». Жители заплатят, если это сделает их положение не худшим, чем при загрязнении. Если без загрязнения уровень благосостояния измеряется величиной N , а при наличии загрязнения меньшей величиной M , то максимальная плата за чистоту составит $(N - M)$. Данная сумма названа экономистами **эквивалентным изменением дохода** (EV).

Если домохозяйства получили право на защиту от загрязнения, то владелец завода может заплатить жителям, чтобы они терпели загрязнение. Критерием измерения экстерналии будет ответ на вопрос: «Сколько денег вы готовы принять в виде компенсации за принятие на себя данной экстерналии?». Так определяется сумма денег, необходимая для поддержания благосостояния домохозяйства на

уровне N , при загрязнении. Экономисты называют ее **компенсирующим изменением дохода** (CV). Данные величины (EV и CV) будут различаться вследствие эффекта богатства. Результат переговоров и эффективность становятся зависимы от решения суда и начального распределения собственности.

Признано, что эффекта богатства нет или он незначителен, если товар покупается для перепродажи или есть совершенный субститут. Вместе с тем нельзя не согласиться, что переговоры часто идут по товарам, предназначенным для собственного использования, часто не имеющим субститутов на рынке.

Выполнению теоремы Коуза может помешать **стратегическое поведение**. Ожидается, что ведение переговоров между сторонами приведет к эффективному решению. Однако данное положение предполагает, что обе стороны при ведении переговоров имеют цель максимизировать совместное благосостояние (т. е. стороны кооперируются). Это утверждение конфликтует с допущением, что экономические агенты максимизируют собственное благосостояние. Если каждый хочет максимизировать свою полезность или прибыль, почему ему следует кооперироваться? Реалистичнее предположить некоторую степень стратегического поведения. Последствия данного допущения, однако, вполне могут быть такими, что окончательное заключение сделки (если оно достигнуто) не будет лучшим из возможных³⁷. Люди, например, могут угрожать использовать свои права сверх оптимального уровня для получения большей компенсации. Если для конкурентного рынка угроза стратегического поведения ненадежна (имеется множество субститутов), то для неконкурентного может осуществиться.

Рассмотрим ситуацию на гипотетическом примере. Пекарь и печник хотят заслужить репутацию несговорчивого торговца (это позволило бы им увеличить свою долю дохода). Каждый из них принимает одну из двух стратегий: упрямый или сговорчивый (табл. 2.5).

Т а б л и ц а 2.5

Матрица игры «Стратегическое поведение»

		Пекарь	
		Упрямый	Сговорчивый
Печник	Упрямый	(3, 3)	(10, 0)
	Сговорчивый	(0, 10)	(6, 6)

Рассмотрим позицию печника. Если пекарь поведет себя как упрямый, то печнику выгоднее быть упрямым ($3 > 0$). Если же пекарь сговорчивый, печнику по-прежнему выгоднее быть упрямым ($10 > 6$). При любой стратегии пекаря для печника выгоднее позиция упрямого. Позиция пекаря симметрична. Какую бы стратегию ни выбрал печник, для пекаря будет выгоднее быть упрямым ($3 > 0$ или $10 > 6$). В результате они станут получать по 3 единицы прибыли каждый в результате стратегического поведения, тогда как если бы они выбрали позицию сговорчивого, то смогли бы получать по 6 единиц. Стратегическое поведение может помешать достижению оптимального распределения.

Ряд авторов поставил под сомнение теорему Коуза вследствие данного типа осложнений. Е. Хофман и М. Спитзер³⁸ провели эксперимент, имитирующий ситуацию загрязнения при наличии двух домохозяйств, имеющих право запретительного решения. Почти в 90 % испытаний был сделан оптимальный выбор. Отклонения происходили лишь в случаях со множеством договаривающихся сторон, возможностью совместного выбора и когда каждая сторона имела информацию только о своих выплатах. Ученые сделали следующие выводы, подтверждающие верность теоремы Коуза: агенты в процессе сделки достигают решений, максимизирующих совместную прибыль; в случае большого числа жертв загрязнения теорема Коуза не будет выполняться вследствие проблем «безбилетника» и «вымогательства»; менее вероятно отклонение от оптимальности там, где субъект имеет заработанное право собственности, а не полученное случайно. Смысл последнего утверждения в том, что субъект, приобретающий право собственности в эксперименте случайно, не чувствует данного права и, следовательно, не будет вести переговоры так, как если бы он оказался в неэкспериментальной ситуации. Позже Г. Харрисон и М. МакКи³⁹ провели ряд экспериментов, которые подтвердили точку зрения о том, что 10 % отклонений от результатов по Коузу в экспериментах Е. Хофмана и М. Спитзера были следствием неточности экспериментов, в частности незначительности используемых сумм денег.

Эффективности по Коузу может мешать **враждебность**, которая в принципе является еще одним производителем трансакционных издержек. В. Фарнсворт рассмотрел ряд дел о причинении неудобств соседями⁴⁰. Стороны в них даже не рассматривали возможности ведения переговоров. В данном случае не действуют нормы, регулирующие обмен, так как это необычно, не принято. Отмечено, что переговоры по Коузу чаще ведутся на неактивных рынках (малое

количество покупателей и продавцов, личностные отношения, отсутствие субститутов).

Такое большое количество допущений, редко выполнимых в реальной жизни, наводит на мысль: не является ли теорема Коуза просто тавтологией, не имеющей самостоятельного значения⁴¹? Если предпосылки нарушаются, первоначальное распределение прав собственности будет влиять на распределение ресурсов. Судебное решение становится значимым. Например, если транзакционные издержки настолько высоки, что ведение переговоров невозможно, эффективное распределение может быть достигнуто только решением суда.

Реальное значение представляют выводы, приведенные во второй части знаменитой работы Коуза⁴². Они могут быть сформулированы в виде **второй части теоремы Коуза**⁴³ (ее позитивная версия): *«Когда транзакционные издержки велики настолько, что блокируют ведение переговоров и препятствуют достижению договоренности, эффективность распределения ресурсов будет определяться распределением прав собственности»*. Права собственности должны выбираться таким образом, чтобы максимизировать чистый доход от транзакционных издержек.

Однако Р. Коуз не указывает конкретных механизмов и не дает рекомендаций, кому же нужно передавать права собственности. В этом плане интересны рекомендации Р. Познера⁴⁴, указывающего, что *в случае запретительно высоких транзакционных издержек права следует передавать тем, кто больше их ценит* (т. е. лицу, которое получило бы их, если бы ведение переговоров было возможно).

Резюме

В этом разделе были рассмотрены особенности экономического подхода к праву, предмет и метод данного направления экономической теории. Необходимо оговориться, что не все предложенные положения бесспорны в связи с тем, что автор, хотя и опирался на первоисточники и методическую литературу, все же внес свое понимание предмета. Основное внимание уделялось и будет уделяться в дальнейшем вопросу эффективности, хотя нельзя не признать значимость вопросов перераспределения ресурсов для общества.

Многие экономисты пишут, что общество может иметь распределительные цели, которые оно оценивает так же высоко, как эффективность. Функция общественного благосостояния может быть представлена через оценки обществом важности эффективности и спра-

ведливости. Эффективность и распределение должны рассматриваться совместно, так как принятие распределительной цели может повлечь снижение эффективности, а достижение эффективности может привести к неприемлемому распределению. Иные экономисты доказывают, что это нецелесообразно для экономического анализа, потому что привлекаются субъективные оценки. Думается, дискуссия будет длиться не одно десятилетие. Мы же не рассматриваем эти вопросы по иным соображениям. Несмотря на то что у экономистов имеются работы по распределительной справедливости⁴⁵ признается, что теория распределительной справедливости в сколько-нибудь законченном, пригодном для изложения в учебном пособии виде не сформирована.

По многим рассмотренным здесь концепциям также существуют противоположные мнения. Казалось бы, трудно что-либо привнести в наиболее обсуждаемую и изученную работу Р. Коуза. Однако конструктивная критика и исследования не прекращаются. В 1998 г. Д. Ашер показал, что в условиях нулевых транзакционных издержек эффективное распределение ресурсов может быть достигнуто не только при хорошо специфицированных правах собственности, но и когда права собственности не защищены и неизвестно, в чью пользу будет принято судебное решение⁴⁶. В 2001 г. П. Шмитц продемонстрировал, что при неравенстве нулю транзакционных издержек, связанных с наличием частной информации, эффективность переговорного процесса по Коузу может быть повышена, если в первоначальной ситуации права собственности не имели четкой оценки⁴⁷. Можно смело сказать, что в настоящее время продолжается процесс формирования экономической теории права.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

1. Жильцы дома подали жалобу в районный суд на решение домоуправления поставить систему «Домофон» на двери подъезда. Претензия заключается в том, что решение было принято без их согласия. Несмотря на то что большинство жильцов согласилось оплатить данную услугу часть категорически отказывается платить, говоря о бесполезности данного устройства. Суд оставил жалобу без опротестования, ссылаясь на ЖК РФ, статьи которого предусматривают решение большинства верным решением.
- Рассмотрите судебное решение и данную норму ЖК РФ на предмет эффективности и справедливости. Учитывайте в анализе проблему коллективного действия.

2. Семья из 13 человек жила в собственном доме. Санаторному комплексу разрешалось разработать проект двух шестиэтажных домов на земельном участке, частично занятом жилыми домами, подлежащими сносу. Дом, где проживала семья, также подлежал сносу. Ей была выплачена денежная компенсация за сносимый дом. После того как были построены жилые дома, семья заняла в них три квартиры. Администрация санатория обратилась в суд с иском о выселении ответчиков из квартир, а последние заявили встречные требования о закреплении за ними занятых квартир в связи со сносом дома. Решением народного суда иск о признании права на занятие ими жилых помещений удовлетворен. В иске санаторию отказано.

Эффективно ли решение суда? Какими соображениями мог руководствоваться суд?

3. По договору подряда работники были наняты для выполнения капитального ремонта квартиры в оговоренные сроки. Работы велись медленно и к сроку сдачи выполнены не были. Заказчик обратился к начальнику бригады с претензиями к работе и получил отказ от выполнения обязательств. Заказчик обратился с иском в суд. Было вынесено судебное постановление: либо договор расторгается и ответчик выплачивает компенсацию, а также будет поставлен вопрос о вынесении запрета данной фирмы на выполнение ремонтных работ, либо стороны договариваются между собой на добровольной основе. Стороны договорились, что бригада выполнит свои обязательства в максимально короткий срок и предоставит истцу скидку, а истец откажется от иска.

Проанализируйте эффективность результата разбирательства с позиции истца, ответчика, суда. Как данное решение повлияет на будущие стимулы?

4. Истец обратился в суд с иском о взыскании компенсации с владельца автомобильной стоянки. Истец проживал в частном доме на пустыре. Рядом с его домом была построена автомобильная стоянка, после чего его здоровье значительно ухудшилось в связи с отравлением выхлопными газами. Истец просил остановить работу стоянки. Судья предложил заключить мировое соглашение. Истец попросил выплатить сумму на дальнейшее поддержание здоровья в размере 50 тысяч. Владелец автостоянки оценил ущерб и готов был выплатить не более 25 тысяч. В результате суд удовлетворил иск.

Что стало причиной невозможности переговоров по Коузу? Как это повлияло на эффективность? Правильно ли суд принял решение?

5. С 1935 г. миссис Ваши Плэйбон занялась разведением свиней на своей ферме в Беверли Хиллс. В 1935 г. она начала с 200 свиней,

с тех пор ее производство выросло и сегодня (1941 г.) составляет более 400 свиней. Из расположенного рядом города Ферндэйл отходы собирались и скармливались свиньям. Неиспользованные отходы закапывались. На поле есть металлический контейнер, в который предполагалось выбрасывать всех мертвых животных, собранных вместе с мусором. С сентября 1940 по сентябрь 1941 года мусор и мертвые животные из Ферндэйла разбрасывались по всему полю, вызывая отвратительный запах, особенно в теплую погоду весной, летом и осенью.

Истцами является группа владельцев домов, чьи одинокие дома находятся по соседству с фермой, и цены на них находятся в пределах \$10000 до \$25000. Некоторые истцы переехали на их настоящее место жительства после 1940 года, тогда как остальные жили там с 1920-х годов.

Что касается запахов, они не вызывали возражений до лета 1940 года. Несколько истцов дали красочное описание этих запахов и вредного эффекта от них. Истцы утверждали, что запахи уменьшили удовольствие владения их домами и вызвали падение стоимости собственности. Ответчик утверждал, что скармливание отходов свиньям не является новым, а также не является новым, что помещение, где содержатся свиньи, не может быть совсем без запаха.

Может ли миссис Ваши продолжать выращивать свиней беспрепятственно или это должно рассматриваться как вредная деятельность?

6. В 1954 г. на побережье Майами (Майами Бич) был построен отель «Фонтенбло». Годом позже по соседству с «Фонтенбло» к северу был построен отель «Идеи Рок». Эти два шикарных отеля выходили к Атлантическому океану. В 1959 г. «Фонтенбло» начал строительство дополнительного 14-этажного здания в 20 футах (1 фут = 30,5 см) от северной границы собственности, 130 футах от среднего уровня прилива океана и 78 футах от линии океана. При измерении с востока на запад протяженность здания составит 416 футов в длину и 160 футов в высоту. К настоящему моменту уже построено 8 этажей. Во время зимних месяцев, начиная с 2 часов, тень от нового здания ложится на южную часть «Идеи Рок», т.е. тень падает на кабины, бассейн, места принятия солнечных ванн.

«Идеи Рок» утверждает, что сам факт того, что «Фонтенбло» построил свое новое здание в северной части своей собственности, а не в южной, является доказательством злобности и враждебности по отношению к «Идеи Рок». В дополнение истец говорит, что новое здание «Фонтенбло» препятствует проникновению света и воздуха на пляж «Идеи Рок», делая его непригодным для использования и

удовольствия приезжающих, нанося непоправимый ущерб «Идеи Рок».

Должны ли владельцы соседних (примыкающих) участков земли иметь право строить на своей территории здания такой высоты, которую они хотят, или владельцы земли должны быть наделены законным правом на свободный поток воздуха и света с прилегающей земли?

Примечание. В Англии, если владелец земли строит сооружение, которое загораживает окно его соседа, и если в течение 20 предыдущих лет сосед имел свободный доступ к свету, соседу для чтения теперь необходим искусственный свет, то согласно доктрине «Древние огни» английского общего права, право собственности соседа нарушается.

7. Компания Бельмар управляет кинотеатром на открытом воздухе (где можно смотреть кино, не выходя из машины) по соседству с сервисным центром по оказанию платных дорожных услуг. Сервисный центр использует слишком яркие огни, которые, как утверждает Бельмар, близки к дневному свету и делают невозможным качественный показ кино. В результате бизнес Бельмара существенно пострадал, и компания требует возмещения ущерба.

Дорожная комиссия утверждает, что ущерб Бельмара возникает только благодаря тому «исключительно чувствительному и деликатному» использованию, которому истец подвергает свою собственность». Согласно доктрине юриспруденции, «вред должен быть чем-то большим, чем вопрос простой деликатности или привередливости, возникающих благодаря изящным и изысканным привычкам жизни». Бельмар чувствует, что имеет право на решение присяжными вопроса, действительно ли их способ использования земли является деликатным и чувствительным. Она признает, что их бизнес и использование собственности определенно чувствительны к свету. И если вопросом спора является факт, является ли использование земли Бельмаром деликатным, то они имеют право на решение суда присяжных.

Бельмар утверждает, что правительство, в сущности, нанесло ущерб их собственности без должной компенсации. Хотя в случаях с пожарными пунктами, полицейскими пунктами, больницами, кладбищами, которые наносят прямой ущерб стоимости частной собственности, закон обычно не предоставляет компенсацию. Бельмар также утверждает, что дорожная комиссия легкомысленно и неразумно использует необычайно яркий свет и что они злоупотребили своей свободой действий в определении местонахождения сервисного центра.

Имеет ли Бельмар право на средства защиты?

8. Однажды вечером около 18.00 в апреле 1969 г. истец нанял двух мужчин для сбора навоза в кучи, разбросанного вдоль обочины общественной большой дороги, ведущей в поселение Стамфорд. Он намеревался вернуться следующим вечером, чтобы увезти эти кучи на свою землю. Было собрано около 6 возов, мужчины закончили работу около 20.00. В основном кучи состояли из лошадиного навоза, но были также кучи мусора, соломы и обычного придорожного хлама.

На следующее утро ответчик увидел кучи мусора и безуспешно попытался выяснить, кто их собрал. Он выяснил у начальника поселения, что не было выдано ни одного разрешения на вывоз куч. До наступления полуночи ответчик начал вывозить кучи и перевозить их на свою землю.

На суде выяснилось, что ни истец, ни ответчик не получали какого-либо разрешения от начальника на вывоз мусора. Также поселение Стамфорд является владельцем земли, на которой навоз был разбросан до того, как он был собран истцом. Никакой записки не было оставлено истцом или рабочими рядом с кучами, чтобы отметить, кто их собрал. Пока истец собирал кучи, а ответчик вывозил их, никто не вмешался и не был против. Уборка навоза и мусора расценивались, как улучшение внешнего вида поселения. Ни истец, ни ответчик не владели землей, где лежал навоз. Ремонт дороги осуществлялся поселением Стамфорд. Шесть возов стоили по одному доллару за воз. Истец требовал выплаты этой стоимости, а ответчик отказывался.

Как суд должен разрешить этот спор?

9. В 1959 г. Брэди было предъявлено обвинение в преступлении, за которое суд присяжных мог бы рекомендовать смертную казнь. Когда он узнал, что его соучастник уже признал свою вину и собирался свидетельствовать против него, Брэди изменил свои показания и признал себя виновным.

У Брэди был компетентный адвокат и суд допрашивал Брэди дважды, чтобы быть уверенным, что его признание было добровольно, и только затем вынес решение о наказании.

В 1968 г. по делу «Соединенные Штаты против Джексона» суд постановил, что было неконституционно выносить смертный приговор. Брэди подал на апелляцию, говоря, что Джексон потребовал отмены своего дела. Брэди утверждал, что находился под влиянием страха возможной смертной казни во время судебного процесса и поэтому признал свою вину, что повлекло нарушение права не свидетельствовать против себя в суде, т.е. признание в преступлении осуществ-

лено под страхом смертной казни. Брэди требовал, чтобы в связи с тем, что страх смертной казни вызвал нарушение его права, его признание в своей виновности признали бы недействительным. Должно ли быть позволено Брэди отозвать свое прежнее признание?

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. *Алчиан А.* Права собственности // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. – М., 2004. – С. 714 – 723.
2. *Атия П.С.* Общее право // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. – М., 2004. – С. 90 – 99.
3. *Коуз Р.* Проблемы социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М.: Дело, 1993. – С. 87 – 141.
4. *Кутер Р.Д.* Теорема Коуза // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. – М., 2004. – С. 61 – 69.
5. *Тамбовцев В.Л.* Право и экономическая теория: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 11 – 42.
6. *Шмаков А.В.* Особенности курса «Экономика и право» и его необходимость для повышения качества образования специалистов в области экономики и юриспруденции // Качество образования: Материалы V Международной научно-методической конференции. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – Том III. – С. 66 – 69.

Дополнительная

7. *Фридман Д.* Право и экономическая теория [реферат Е.В. Конова, В.П. Мозгова, Ю.В. Латова] // Экономическая теория преступлений и наказаний. – 2002. – № 6. – С. 17 – 22.
8. *Экономический анализ нормативных актов /* Ред. В.Л. Тамбовцев. – М.: ТЕИС, 2001. – С. 4 – 32.
9. *Cooter R.* The Coast of Coase. 11 Journal of Legal Studies, 1 – 33 (1982).
10. *Cooter R., Ulen Th.* Law and Economics. – Addison – Wesley, 1997 (2nd ed.). – P. 55 – 68.
11. *Mercurio N., Medema S.G., Blackstone E.A., Bowman G.W.* Economics and the Law from Posner to Post-Modernism. Atlantic Economic Journal, 1999. – V. 27, n. 4. – P. 474 – 481.
12. *Stephen F.* The Economics of the Law. Ames: Iowa State University Press, 1988. – P. 27 – 66.

¹ Составлено по вступлению *Нуреева Р.М.* к книге *Олейника А.Н.* Институциональная экономика: Учебное пособие. – М., 2002.

- ² Определение дано по С. Пейовичу и Э. Фуруботну. Предложено профессором А.Е. Шаститко на лекциях в НГТУ (Новосибирск, 2002).
- ³ Мазутов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права. – М., 2002.
- ⁴ Алчиан А. Права собственности // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. – М., 2004.
- ⁵ Марченко М.Н. Общая теория государства и права. – М., 1998.
- ⁶ Составлено по Мазутов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права. – М., 2002.
- ⁷ Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики. – М., 1993.
- ⁸ Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. – М., 2005.
- ⁹ Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. – М., 2005.
- ¹⁰ Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. – СПб., 2001.
- ¹¹ Michelman F.I. Comment on Some Uses and Abuses of Economics in Law (1979).
- ¹² Posner R.A. Economic Analysis of Law (1977).
- ¹³ Пример приводился профессором В.Л. Тамбовцевым во время лекций в НГУ (Новосибирск, 2004).
- ¹⁴ Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. – М., 2005.
- ¹⁵ П.С. Атия. Общее право // Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. – М., 2004.
- ¹⁶ Мазутов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права. – М., 2002.
- ¹⁷ Тамбовцев В.Л. на лекциях в НГУ (Новосибирск, 2004) ссылается на работу А. Шляйфера и М. Глезера «Происхождение права».
- ¹⁸ Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория. – М., 2005.
- ¹⁹ По материалам лекции В.Л. Тамбовцева в НГУ (Новосибирск, 2004).
- ²⁰ Kornhauser L.A. A Guide to the Perplexed Claims of Efficiency in the Law (1980).
- ²¹ Veljanovski C. The Economic Approach to Law: A Critical Introduction (1980).
- ²² Stephen F.H. The Economics of the Law (1988).
- ²³ Формулировки критериев даны по Stephen F.H. The Economics of the Law (1988).
- ²⁴ Boadway R.W., Bruce N. Welfare Economics (1984).
- ²⁵ Пример приводился на лекции М.И. Одинцовой в Новосибирске (2002).
- ²⁶ Мазутов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права. – М., 2002.
- ²⁷ Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора (1996).
- ²⁸ Stephen F.H. The Economics of the Law (1988).
- ²⁹ Коуз Р. Проблемы социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М., 1993.
- ³⁰ Дальнейшее рассмотрение Теоремы Коуза идет в рамках анализа, приведенного в работе Stephen F.H. The Economics of the Law (1988).
- ³¹ Эффективная версия Теоремы Коуза.
- ³² Версия ведения переговоров см. Regan (1972); Cooter (1982); Veljanovski (1982).

- ³³ *Veljanovski C.G.* The Coase Theorems and The Economic Theory of Markets and Law (1982).
- ³⁴ *Mishan E.J.* Pareto Optimality and the Law (1967).
- ³⁵ *Henderson A.M.* Consumers Surplus and the Compensating Variation (1941); *Hicks J.* The Four Consumers Surpluses (1943).
- ³⁶ *Knetsch J.L.* Property Rights and Compensation – Compulsory Acquisition and Other Losses (1983); *Knetsch J.L., Sinden J.A.* Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value (1984).
- ³⁷ *Stephen F.H.* The Economics of the Law (1988).
- ³⁸ *Hoffman E., Spitzer M.* The Coase Theorem – Some Empirical Tests (1982).
- ³⁹ *Harrison G., McKee M.* Experimental Evaluation of the Coase Theorem (1985).
- ⁴⁰ *Farnsworth W.* Do Parties to Nuisance Cases Bargain after Judgment? A Glimpse Inside the Cathedral (1999).
- ⁴¹ *Cooter R.* The Coast of Coase (1982).
- ⁴² *Коуз Р.* Проблемы социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М., 1993.
- ⁴³ Интерпретация профессора *Дугласа Алена* во время лекций в НГТУ (Новосибирск, 2000).
- ⁴⁴ *Познер Р.* Экономический анализ права / Пер. с англ. Под ред. *В.Л. Тамбовцева.* – СПб.: Экономическая школа, 2004.
- ⁴⁵ См., например, *Эдмунд С. Фелтс* Распределительная справедливость // Экономическая теория / Под ред. *Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена.* – М., 2004.
- ⁴⁶ Работа *Usher D.* The Coase Theorem is Tautological, Incoherent or Wrong (1998) описана в *Тамбовцев В.Л.* Право и экономическая теория. – М., 2005.
- ⁴⁷ Работа *Schmitz P.W.* The Coase Theorem, Private Information, and the Benefits of Not Assigning Property Rights (2001) описана в *Тамбовцев В.Л.* Право и экономическая теория. – М., 2005.

Александр Викторович Шмаков

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРАВА

Учебное пособие

Редактор *Л.Н. Ветчакова*
Технический редактор *Г.Е. Телятникова*
Корректор *И.Е. Семенова*
Компьютерная верстка *Н.М. Шуваева*

Подписано в печать 11.10.2005. Формат 60 x 84 1/16. Бумага офсетная.

Тираж 300 экз. Уч.-изд. л. 7,9. Печ. л. 8,5. Изд. № 178. Заказ №.

Цена договорная

Отпечатано в типографии

Новосибирского государственного технического университета
630092, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 20