

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА<sup>1</sup>

**ДЖ. КОММОНС**

*Перевод Курьшиевой А.А.*

В данной работе я попытаюсь охарактеризовать исключительно теорию институциональной экономики, как продукта решений, выносимых Верховным судом Соединённых Штатов. Это рискованное вторжение в область теоретической экономики, отличающейся от прикладных аспектов, которые относятся к частным случаям. Прежде я осуществлял попытки прикладной деятельности, составляя законопроекты или проводя в жизнь государственные законы с целью приведения их в соответствие с институциональным пониманием судом справедливой стоимости. Подобная практическая деятельность по утверждению закона или проведению его в жизнь должна осуществляться законодательным собранием штата, конгрессом или органом исполнительной власти, а также бизнес-корпорацией, фермерским кооперативом или профсоюзом, путём проведения политики, которую Верховный суд не смог бы объявить противоречащей конституции. Потому как я полагаю, что всё, что суд признаёт целесообразным, – он также признаёт соответствующим конституции.

Насколько мне известно, экономическая наука не включает в себя теорию справедливой стоимости. Она трактует этику, теорию общественного благосостояния или национальные общественные интересы как своё приложение, обособленное от самой экономической теории. Но теория справедливой стоимости, которая должна включать в себя все эти приложения, стала бы обязательной, по крайней мере, в Америке, если бы практическое применение экономической науки было направлено на то, чтобы соответствовать Конституции. В данной работе я не буду рассматривать варианты такой прикладной деятельности, кроме тех данных, на основе которых строится теория.

Экономические теории последних 160 лет берут начало с отрицания идей Блэкстоуна Иеремией Бентамом. Впоследствии экономисты внезапно ударились в теории счастья, а судьи и юристы по-прежнему были сосредоточены на теории общего права Англии и Америки.

Существенная разница между ними заключается в том, что общее право основано на конфликте интересов между истцом и ответчиком, но при наличии независимой стороны, в лице судьи, который по каждому спору вопросу выносит решение о том, что для обеих сторон является справедливым – как в отношении их противоречивых личных интересов, так и общественных интересов, за которые суверенная сторона несёт ответственность.

Но теория счастья исходила из предполагаемой гармонии интересов. Она не может быть никакой другой, кроме как индивидуалистической и космополитической, исключающей любые проявления националистических общественных интересов. Лишь индивид способен переживать ощущения боли и удовольствия. Бентам последовательно рассматривал всех индивидов как скопление населения в мировом масштабе, а не как организованные по национальному признаку сообщества, где удовольствие одного – часто страдание для других. Используя технико-экономические формулировки, Бентам начал, как можно догадаться, вспомнив то, что Митчелл назвал его «исчислениями счастья» [19, р. 161], с упрощённого допущения, что индивид стремится максимизировать свой личный чистый доход в виде счастья посредством стремления к максимизации совокупного дохода в виде удовольствия и минимизации совокупных издержек, то есть страданий. Разница между ними представлена чистым удовольствием в виде счастья индивида, но, очевидно, независимо от страданий, удовольствий или счастья других индивидов.

<sup>1</sup> Впервые опубликовано: Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review, Vol. 26, No. 1, Supplement, Papers and Proceedings of the Forty-eighth Annual Meeting of the American Economic Association. (Mar., 1936), pp. 237-249.

Такую экономику счастья легко было преобразовать, что и сделал Бентам, в экономику денег. Индивид стремится максимизировать свой чистый денежный доход, максимизируя свой совокупный денежный доход и минимизируя совокупные денежные расходы, независимо, аналогично чистому удовольствию, от эффекта, оказываемого на других, обусловленного тем фактом, что его максимальный совокупный доход от продаж – это то максимальное количество денег, которое он может получить от других индивидов, выступающих в роли покупателей, а его минимальные денежные расходы – это та наименьшая денежная сумма, которую он вынужден заплатить продавцам. Разница между ними представляет собой максимальную прибыль, или величину минимальных убытков<sup>2</sup>, безотносительно последствий для других индивидов.

В конечном счёте, когда у Бентама индивид становится коллективным собственником корпорации, действующей как единое целое, предполагается, что тот же самый максимальный чистый денежный доход стремятся получить все собственники в целом, независимо от влияния, оказываемого на покупателей максимальными ценами, которые они платят за товары и услуги, или влияния, оказываемого на продавцов минимальными ценами, которые платят им за материалы и труд.

Поскольку корпорации ошибочно рассматриваются как индивиды, я называю эти теории экономикой максимизации чистого дохода, альтернативной индивидуалистической экономике. Техническая формулировка аксиомы экономики чистого дохода – «покупай на самом дешёвом рынке – продавай на самом дорогом» – к которой, в качестве простейшей предпосылки, следует добавить: «без учёта способов или влияния на других».

Я говорю о рабочей гипотезе чистого эгоистического интереса, начиная от Бентама и заканчивая теорией предельной полезности. Это – экономика максимизации чистого дохода. В последние годы эта теория объединила определённые институциональные факторы, такие как патенты, фирменные наименования, торговые марки, деловая репутация, под термином «несовершенная конкуренция», «монополистическая конкуренция», «конкурентная монополия» (см.: [4, 23], а также цитируемые авторами источники). Однако даже если их усложнить эволюционными моментами, теория эта по-прежнему останется экономикой максимизации чистого дохода безотносительно других индивидов. Характерная для неё проблема – это проблема определения оптимального количества индивидуальных усилий, направляемых на достижение максимальной величины чистого денежного дохода.

Но эти новые факторы выдвинули на передний план две дополнительные точки зрения, а именно, влияние, оказываемое на других людей, и затрагиваемая при этом общественная цель. Эти два аспекта объединяются судом в понятии справедливой стоимости.

<sup>2</sup> Я знаю, что от этой предпосылки о пренебрежении интересами других индивидов в стремлении к максимизации чистого дохода экономисты будут откешиваться, утверждая, что это учитывается в их теориях, и что они устанавливают естественное ограничение величины чистого дохода исходя из закона спроса и предложения. Однако я полагаю, что они достаточно точно следуют идеям Адама Смита, который писал: «Я ни разу не слышал о пользе, приносимой теми, кто заражён стремлением торговать общественными благами. В действительности, это стремление не очень распространено в купеческой среде, и совсем немного слов требуется, чтобы отговорить их от этого». Смит и его последователи связывали общественный интерес в области роста благосостояния с проявлением индивидуальной инициативы. Но экономическая история доказала, что на протяжении одних периодов посредством частной инициативы производилось слишком большая часть богатства, а на протяжении других периодов – совсем незначительная. Это объясняется тем, что закон спроса и предложения имеет двойной смысл: один связан с традиционным пониманием производимых и потребляемых материальных вещей, а другой подразумевает институциональную трактовку сквозь призму прав собственности продавца и покупателя. Таким образом, следует говорить о двух законах спроса и предложения: потребительском законе и предпринимательском законе. Предприниматели осуществляют покупку с целью продажи; они покупают и продают определённые права собственности снова и снова, гораздо чаще, или гораздо реже, чем осуществляется производство и перемещение благ. Потребитель же покупает только однажды, и при этом он единожды приобретает лишь столько, сколько он предполагает потребить. Разница заключается в природе закона, и в его частоте. Первый из них является спекулятивным законом спроса и предложения и основывается на законной традиции принадлежности прибыли тому, кто её получает: раз это его собственная прибыль – то почему он не может делать с ней всё, что захочет, независимо от влияния, оказываемого на других индивидов этими циклами чрезмерной торговой активности и затишья. Второй закон – это закон спроса и предложения производителя и потребителя, соответствующий докапиталистическому периоду или экономике домашнего хозяйства.

Хотя патентное право может обусловить прирост чистого дохода его обладателя посредством представляемых им монопольных привилегий, однако в течение трёхсот лет в Англии и Америке этот прирост на протяжении ограниченного временного отрезка признавался правомерным, в отличие от других государственных монополий, поскольку это право выдавалось лишь за изобретения или открытия, и таким образом соответствовало общественной цели включения индивидов в процесс приращения национального богатства посредством их стремления повысить свои частные доходы.

И в то время как деловая репутация конкурентного предприятия, возможно, является сегодня его наиболее ценным активом, способствующим росту его чистого дохода, поскольку повышает уровень его собственника выше уровня, соответствующего условиям совершенной конкуренции в традиционной экономической теории, однако она отличается от других исключительных прав, поскольку время её существования определяется тем, как долго действия его собственника соответствуют общественной цели предоставления другим индивидам того, на что они охотно согласны – соответствующих услуг по разумным ценам. Верховный суд чётко постановил, что монопольная корпорация, например, газовая компания, не может быть допущена к тому, чтобы использовать оценку своей деловой репутации как оправдание для установления монопольных цен [25]<sup>3</sup>.

Положительная репутация предприятия или профессии – это в самом деле наиболее совершенная форма конкуренции, известная закону. Она основывается, однако, на трёх экономических условиях: не на удовольствии, страдании и максимальном чистом доходе, а на равных возможностях, равномерности рыночной власти и общественной цели. Понимаемая таким образом, деловая репутация – это высшая точка честной конкуренции и справедливой стоимости, соответствующих интересам общества, в противоположность экономике свободной конкуренции и максимального чистого дохода, соответствующих частным интересам, безотносительно интересов общественных.

Деловая репутация, таким образом, – это общий пункт для чистой институциональной экономики и экономической теории максимизации чистого дохода. У неё две стороны. Со стороны чистого дохода она обуславливает увеличение частного чистого дохода, превышающее доход конкурентов. С институциональной стороны – это разумное этическое отношение к другим покупателям и продавцам, также являющимся членами той же национальной экономики.

Когда суды снижают свои требования к деловой репутации и справедливой стоимости, сводя их к самой простейшей формулировке, которую они выводят из общего права, они сводятся к аксиоме о наличии обладающих свободной волей покупателей и продавцов. В техническом смысле это основано на том факте, что валовой денежный доход, полученный продавцом, идентичен совокупным денежным расходам, понесённым покупателем в ходе единичной сделки, поскольку она является лишь передачей права собственности; тогда как в экономике чистого дохода чистый доход представляет собой разницу между максимальной величиной валового денежного дохода и минимальным размером совокупных денежных расходов одной из сторон, выступающей покупателем в ходе одной сделки и покупателем – в другой. При этом можно не поднимать вопроса о целесообразности экономики максимизации чистого дохода. Возникает лишь вопрос об экономической власти<sup>4</sup>. Но институциональная экономика свободной воли принимает в расчёт этическую сторону применения экономической власти в ходе единичной сделки, при которой валовой доход, получаемый одной из сторон, представляет собой передачу права собственности на идентичную величину совокупных расходов, отчуждаемых другой стороной. Тогда как первый случай можно обозначить как экономику максимизации чистого дохода одним

<sup>3</sup> Комментарии см. в работе [6]. Необходимо отметить, разумеется, что деловая репутация в экономическом смысле не является категорией из области чувств или впечатлений; это объективная экономическая характеристика, которую можно продать и купить, и стоимость которой является обоснованной. Часто деловая репутация используется для прикрытия, и даже Верховный суд путал её с долговыми обязательствами [11; 5, p. 668].

<sup>4</sup> В современной экономической теории максимальный чистый доход – это максимальная чистая прибыль. Соответствующую статистическую информацию можно найти в отчётах о подоходном налоге Внутренней службы по налогам и сборам. О коэффициентах прибыльности см.: [5, p. 526ff].

участником в двух трансакциях, второй представляет собой экономику валовых доходов и расходов двух участников в одной трансакции.

Если истоки экономики максимизации чистого дохода, согласно моим исследованиям, восходят к трудам Иеремии Бентама 1776 года, то корни экономики доброй воли уходят в 1620-й год, когда судьи высших судов Англии провели различие между свободной торговлей и ограничениями торговли между покупателем и продавцом [14; 6, р. 263]<sup>5</sup>. Концепция доброй воли дословно представляет собой концепцию «добровольный-покупатель-добровольный-продавец». Она была сформулирована и в негативной, и в позитивной форме. Негативная формулировка предполагала, что свободная торговля – это соглашение между продавцом и покупателем, ни один из которых, с точки зрения общественного благосостояния, не был ограничен ни со стороны другого участника, ни со стороны государства. В результате устранения всякого экономического принуждения, всякой угрозы насилия и всякого психологического воздействия по отношению к каждому участнику сделки посредством решений, выносимых судами общего права, и признания лишь честных методов убеждения, конечная сделка между двумя сторонами характеризовалась свободой и равенством, а также готовностью к взаимному отчуждению и приобретению прав собственности в двояком смысле: права собственности на деньги с одной стороны и права собственности на материалы или услуги, оценённые посредством этих денег, с другой стороны. А позитивная формулировка касалась существования обладающих свободной волей покупателя и продавца. На протяжении трёх столетий эта формулировка выражала простейшую экономическую предпосылку в английском и американском общем праве<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> Дело о том, как продавец столярного магазина договорился воздержаться от конкуренции с покупателем. Определённая решением величина того, что впоследствии стало называться стоимостью действующего предприятия, значительно превышала стоимость физического производственного оборудования. О слиянии общего закона и права справедливости см.: [17].

<sup>6</sup> Формула «валовые доходы – валовые расходы» применима и к сделке купли, и к сделке продажи. В сделке продажи валовой денежный доход продавца от реализации его продукции или услуг тождественен совокупным денежным расходам покупателя, так как он просто-напросто осуществляет передачу права собственности на эту самую денежную сумму продавцу. И, наоборот, в той же самой сделке выраженная в деньгах стоимость произведённых продавцом продуктов или услуг, право собственности на которые передаётся продавцом, тождественна величине валового денежного дохода от продуктов и услуг, право собственности на которые приобретает покупатель.

Однако в предыдущей сделке продавец, в свою очередь, выступал в качестве покупателя материалов и труда, которые затем превратил в собственную продукцию или услуги, предназначенные для продажи. Следовательно, та же самая формула «валовые доходы – валовые расходы» распространяется, уже в обратном порядке, и на его предыдущую сделку купли.

Эта непреложную двойную формулу, по идее, нужно считать дальнейшим развитием банального, поверхностного, обыденного представления о деньгах как о посреднике обмена и мере стоимости. Но с позиций институциональной экономической теории можно выделить некоторые моменты, которые вытекают из этого очевидного факта.

Так называемый «обмен» деньгами, материалами и услугами – это не обмен физической продукцией и материальными услугами, как предполагали экономисты-классики и гедонисты. На самом деле это два акта передачи двух прав собственности. Физическое обладание наступает после того, как произойдёт передача прав собственности. Таким образом, более подходящим является термин «трансакция», а не «обмен». Трансакция означает ведение переговоров, завершающееся двумя актами передачи прав собственности. Но право собственности и его отчуждение создаются исключительно институтом суверенной власти.

Подобным образом и деньги, используемые в качестве средства, опосредующего обмен, а также меры стоимости, представляют собой законное платёжное средство, порождаемое институтом верховной власти. Недавно это было разъяснено в решениях по поводу «золотой оговорки». Если деньги заменяет кредитный договор, это также является законным способом образования долговых обязательств. Так, цена, или денежная стоимость, уплачиваемая покупателем, является не ценой материалов, услуг или труда, как предполагается в традиционной экономической теории, а ценой прав собственности на материалы, услуги или труд. Цена является законной лишь постольку, поскольку государство защищает нового собственника точно так же, как оно защищало собственника предыдущего. Критерием достоверности прав является освидетельствование судом наличия доброй воли у каждого из участников трансакции на момент её совершения.

Опять же, для определения величины стоимости имеет значение точное время совершения передачи прав собственности, поскольку в определённый момент в ходе трансакции образуются два вида обязательств: обязательство оплаты и обязательство выполнения условий контракта. Размер этих обязательств эквивалентен величине стоимости, которая в добровольном порядке определяется участниками сделки. Исполнение платёжных обязательств предполагает совершение оплаты законным платёжным средством; обязательства по исполнению условий контракта – физическую передачу материалов, услуг, труда, измеренных в единицах других узаконенных величин. Именно эта физическая передача материалов находилась в центре внимания традиционной экономической теории в контексте определения меновой стоимости. В центре же предметной области институциональной экономической теории – передача прав собственности. Такое разграничение имеет место

Следовательно, единственная норма, которая может быть использована судом для пресечения таких проявлений недобросовестного поведения, а также способная предотвратить дублирование передачи прав собственности, – это наличие свободной воли покупателя и свободной воли продавца, которых, по определению, не затрагивают все эти проявления неравенства и несправедливости. Наиболее уместным в этом смысле является экономический показатель, известный как деловая репутация действующего коммерческого предприятия. Деловая репутация – это реализация конкретных принципов институциональной экономики, предполагающих наличие обладающих свободной волей покупателя и продавца.

Однако высоко оцениваемая деловая репутация предприятия до сегодняшнего времени не находила отражения в рамках традиционной экономики чистого дохода. Я полагаю, что причина кроется в том, что экономическая теория основывалась на отношении человека к природе, а не на отношении человека к человеку. Такое овеществлённое отношение обусловило материалистический подход к определению стоимости трудовых затрат в производстве и убывающей полезности потребляемых материальных благ. Но деловая репутация – чисто институциональная ценность, то есть так называемая «неосязаемая стоимость» равноправных отношений между людьми. Её ценность может намного превосходить величину производственных издержек или падать значительно ниже уровня издержек производства материальных вещей; она не имеет непосредственной связи с удовлетворением потребностей. Она выводится исключительно из готовности собственников в отсутствие принуждения, давления или искажения информации отчуждать свои права собственности друг другу. Это и есть упрощённая гипотеза институциональной экономики.

Но я не провожу обзора существенного вклада в экономическую теорию прошлого, ортодоксальную ли, или неортодоксальную. Я сопоставляю его с институциональной экономикой. Экономисты-классики и марксисты в качестве мерила стоимости использовали трудозатраты рабочего времени в человеко-часах, что с приходом научной организации управления, очевидно, стало относиться к сфере инженерной экономики эффективности. Австрийские экономисты и гедонисты – последователи Бентама – в качестве меры ценности использовали убывающую предельную полезность потребительских благ. Очевидно, это относится к области экономики домохозяйства, которую недавно включили в учебные планы колледжей.

Институциональная же экономика – это сфера общественных интересов в пределах частной собственности, которые проявляются в поведении людей в процессах покупки и продажи, заимствования и кредитования, найма и увольнения, сдачи в аренду и арендования. Частные интересы становятся арендой взаимодействия неосязаемых, однако поддающихся количественному определению и измерению прав, обязанностей, свобод и влияний, оказываемых на свободы других людей. Таковы различные аспекты прав собственности. То, что мы покупаем и продаём, это не какие-то материальные предметы или

---

вследствие двойки природы товара, который представляет собой материальную вещь, находящуюся в чьей-либо собственности.

В период, следующий за днём заключения сделки, когда произошёл законный обмен двумя правами собственности – на деньги и на товары – со стоимостью, находящейся в руках новых собственников, могут происходить более или менее значительные изменения, преимущественно связанные с риском и процентными ставками. Но на точную дату совершения сделки стоимость совокупных расходов, или совокупных доходов от продажи материалов, услуг или труда, в соответствии с соглашением, контрактом или долговым обязательством, идентична сумме денег, уплачиваемой или получаемой.

Это справедливо независимо от того, насколько высока или низка, жестка или обременительна, устрашающая или принудительна денежная цена, насколько она справедливая или дискриминирующая, а также от того, велико или мало количество денег, материалов, услуг или рабочей силы, право собственности на которые подлежит отчуждению, с одной стороны, и приобретению, с другой.

В силу этих причин я не считаю, что институциональная экономика, исследующая коллективное действие по контролю индивидуального действия, противоположна так называемой чистой экономической теории прошлого, занимавшейся индивидуальным действием вне коллективного контроля. Посредством включения разумной стоимости, определяемой добровольно, в уже расширившуюся экономику максимизации чистого дохода является дальнейшим развитием чистой экономической теории и знаменует её переход на более высокую ступень развития. Разумная стоимость характеризует верхнюю и нижнюю границы рыночной стоимости, устанавливаемые Верховным судом Америки. В действительности, экономическая теория чистого дохода устанавливает верхнюю и нижнюю границы чистого дохода с помощью так называемого закона спроса и предложения. Институциональная же экономика устанавливает посредством закона устанавливает верхнюю и нижнюю границы разумной стоимости.

услуги, а собственность на эти предметы и услуги. Взаимосвязь инженерной экономики, экономики домохозяйства и институциональной экономики составляет целостную науку политической экономии.

Насколько мне известно, единственным представителем экономики чистого дохода, который взял на себя труд исследовать эти институциональные факторы, а затем сознательно исключил их из своей экономической теории отношения человека к материальной природе, был Бём-Баверк, в 1883 году. Другие, принимая их за нечто само собой разумеющееся, исключали их безо всякого исследования. Он же исключил их совершенно однозначно, обозначив терминами «права» и «отношения» [1]. Пытаясь понять, что он имел в виду, употребляя эти термины, я выяснил, что он подразумевал все виды собственности, и свёл свою чистую экономику к физическому и психологическому процессу производства и потребления материальных благ. Но если его экономический человек будет идти по улице, собирая продукты, одежду и обувь, согласно их предельной полезности для него, то он непременно угодит в тюрьму. Сперва он должен договориться с собственником, которому полицейские, судьи и Конституция дали право отказывать этому человеку в том, что он хочет получить, но чего не имеет, до тех пор, пока собственник по доброй воле не даст согласие продать свою собственность. В этом проявится его осознание свободы собственника, а избегание тюрьмы – часть того, что я подразумеваю под институциональной экономикой.

Законное право удержания является, таким образом, исходным базисом всякого рода несовершенной или монополистической конкуренции, которая начала проникать в экономику чистого дохода и предельной полезности. Его можно обозначить как институциональное ограничение, которое накладывается на психологическое ограничение в виде убывающей полезности.

Упрощающая предпосылка о наличии свободной воли покупателя и продавца вполне может быть использована в качестве отправной точки для всей экономической теории, вместо предпосылки об эгоистичном поведении. Это этический элемент экономической теории. Поскольку добрая воля – это не только добрая воля потребителей, но и добрая воля банкиров и инвесторов, рабочих и продавцов материалов, землевладельцев и арендаторов, и даже конкурирующих между собой сторон, то её проявления в известной степени могут расцениваться судом как противоречащие общественным интересам. Короче говоря, со стороны чистого дохода такое разнообразие проявлений доброй воли представляют собой ценностные ожидания того, что другие экономические группы с готовностью, по своему желанию, а следовательно, в отсутствие принуждения, давления или искажения информации будут воспроизводить в будущем взаимовыгодные сделки.

Право удержания также является экономическим основанием разумной стоимости. Оно возродилось в своей современной форме экономического принуждения, с ростом крупной промышленности и увеличением переговорной силы тысяч акционеров, действующих коллективно как один человек в условиях легальности корпоративных финансов. Это коллективное действие фактически не является монополией, в историческом понимании монополии; оно просто соответствует историческому пониманию частной собственности самой по себе, но функционирующей в огромных масштабах на уровне ассоциированных коллективных собственников, отказывающих другим в получении того, что они хотят, до тех пор, пока они не согласятся произвести оплату или поработать для этого. Когда развитие промышленности достигло стадии разработки законодательства в отрасли коммунальных услуг, что произошло пятьдесят лет назад, значительная часть этого законодательства была направлена на лишение собственников части их прав отказывать в предоставлении услуг, и принуждение их предоставлять услуги на условиях, установленных Верховным судом в качестве справедливых для обеих сторон сделки.

В других случаях, когда существование монополии признано не было, и, соответственно, Верховный суд не допустил принудительное предоставление услуг или искусственную фиксацию цены, принцип обладающих доброй волей покупателя и продавца

привёл к формированию закона честной конкуренции в противоположность свободной конкуренции в рамках традиционной экономики. Добрая воля в экономической сфере – закон честной конкуренции.

Но в случае с так называемыми компаниями коммунального обслуживания произошло так, что современное понимание разумной стоимости начало сближаться с понятием рыночной стоимости. основополагающий принцип обладающих свободной волей покупателя и продавца разрушался в результате возникновения крупных корпораций. Законодатели, учитывая ограничения, которые Верховный суд признавал разумными, пытались установить верхние границы цен и нижние границы услуг в пределах, которые суд не счёл бы несоответствующими идеалу свободной воли покупателя и продавца.

Этот принцип можно назвать идеалом общего права, таким же идеалом, каким является максимизация чистого дохода в рамках индивидуалистической экономики. В обоих случаях каждый из них представляет собой простейшую предпосылку соответствующей теории экономики и, следовательно, может быть назван ведущим научным принципом. Но практическая реализация научных принципов в частных случаях неизбежно оборачивается видоизменением этих простейших предпосылок исходя из соображений прагматичности, учитывая всю совокупность обстоятельств конкретного дела в определённое время. В таком частном случае цель, или ведущий принцип, который стремится достичь практичный человек, будь то максимизация чистого дохода со стороны индивида или установление свободной воли покупателя или продавца судом, оборачивается практическим или реальным применением абстрактной науки к великому множеству благоприятных и неблагоприятных обстоятельств в каждом конкретном случае. В этом, по решению суда, и состоит значение разумной стоимости. Она разумна, поскольку представляет собой наиболее приближенный к реальной практике подход, который суд, в ходе конкретного спора относительно принимаемого решения, по его мнению, может принять в отношении идеалистической предпосылки обладающих свободной волей покупателя и продавца.

Разумная стоимость, как я определяю её вслед за Верховным судом, не сводится к мнению любого индивида о том, что является разумным. В этом обычно заключается обвинение, высказываемое в адрес теории разумной стоимости. Существует такое множество индивидуальных представлений о разумности, сколько существует самих индивидов, точно так же, как и количество мнений об удовольствии или страдании тождественно количеству людей. Разумная ценность – это решение суда о том, что является разумным в отношениях между истцом и ответчиком. Она объективна, измеряема посредством денег и является обязательной величиной.

Точно так же и не допускается, чтобы индивид заявил, что он не обладает свободной волей. В спорном случае лишь суд, чтобы предотвратить анархию, может постановить, обладает ли индивид свободной волей или нет. Если у него есть возможность, он должен привести свою волю в соответствие с волей суда<sup>7</sup>.

Таким образом, и индивидуальные суждения, касающиеся самих решений суда в отношении разумной ценности, и даже большинство и меньшинство мнений в пределах самого суда имеют множество различий, поскольку принадлежат индивидам. Но решению суда необходимо подчиниться, пусть даже посредством применения физической силы, если это потребуется.

Таким образом, следовать нужно не мнениям и не теориям; следовать нужно решениям, которые принимают форму обязательных к исполнению приказов. Индивиды, являющиеся членами суда, могут выписать свои собственные различные мнения. Но они будут рассматриваться как оправдания или обвинения. Это чувства, а не действия. Они даже не

<sup>7</sup> Устанавливая правила определения разумной стоимости в частном случае, суд фактически признаёт, что все противоречащие друг другу теории стоимости заслуживают рассмотрения, и что каждой такой теории должна быть присвоена «надлежащая ценность», то есть разумная ценность самой теории по отношению к ценности всех прочих теорий стоимости, сообразно фактам и общественной цели, соответствующей конкретному делу [24]. Объясняется это тем, что эти противоречащие друг другу теории стоимости – предвзятые теории, сформированные на основе конфликтующих экономических интересов, каждый из которых выражает стремление к максимизации собственного чистого дохода за счёт интересов других и за счёт интересов общества в целом.

являются обязательными, кроме как в случаях уступки стороннему мнению. Это именно то решение, которое имеет значение, и это решение является постановлением суверенной власти. В нашей стране распоряжение суда является результатом конституционного процесса, протекающего согласно правилу большинства в рамках суда. В условиях другой Конституции оно может быть достигнуто путём постановления диктатора, осуществляющего юридические функции, назначающего и смещающего судей по своему усмотрению. Соответственно, в отсутствие свободы слова оно не может быть одобрено или осуждено. В таких случаях постановление является не разумным, а деспотическим.

Но в Соединённых Штатах разумная стоимость представляет собой то, что признает разумным Конституционный суд посредством простого постановления, а не тем, что сочтут разумным индивиды. Есть такие решения суда, которые, как лично я полагаю, были неразумными, и даже диктаторскими и капризными [10, р. 1046, 1052; 8]. Такие решения я списываю на особенности воспитания членов суда в условиях максимизации чистого дохода в экономике корпоративных финансов. Но тем не менее, я и американский народ обязаны подчиняться решению в течение периода его действия<sup>8</sup>. Это не является вопросом субъективного или индивидуального мнения; это подразумевается конституционной структурой американской судебной системы, которая принимает решения.

Разделение верховной власти в Соединённых Штатах на два направления (законодательная, исполнительная и судебная образуют одно направление, а федеральная власть и власть штатов – другое) обусловлено тем, что США отличаются от других наций. Однако в 1890 году [3] Верховный суд постановил, что, сохраняя суверенитет штатов по многим вопросам, в отношении единственной проблемы – осуществления оценки экономической конъюнктуры и стоимости приоритет принадлежит Верховному суду США – как в области федеральной исполнительной и законодательной власти, так и в сфере политики штатов. В области железнодорожных тарифов, к примеру, суд лишил штатов суверенитета. Но даже там, где суд утверждает суверенитет штатов, как в решении NIRA<sup>9</sup>, экономические акты

<sup>8</sup> В рамках англо-американской концепции общего права о добровольном взаимодействии существует принцип эволюции, согласующийся с эволюцией института суверенности со времён Вильгельма Завоевателя. Истоки данной концепции – в эпохе феодализма и частых войн, когда лишь воля героев-воинов считалась истинной ценностью; затем она распространилась и на не настроенных воинственно купцов в форме законов открытого рынка; затем – на слуг и крестьян; затем – на основную массу людей, для которых не только действительное применение насилия или судебный поединок, но даже и просто личные опасения более низкого положения создавали ощущение страха, лишавшего их свободы воли [9]. Вслед за этим, ближе к концу девятнадцатого века, это простейшее выражение свободы воли распространилось на взаимоотношения между работодателями и наёмными работниками, исходя из того, что работодатели, будучи владельцами собственности, находились в более сильной в экономическом смысле позиции, нежели рабочие, не имевшие собственности, так что рабочие под страхом безработицы лишались свободы воли при проведении переговоров [12]. Последующие изменения частично проявлялись там, где женщины и дети считались экономически неравноправными по сравнению с занимавшими более высокое положение управляющими, купцами, юристами или работодателями; так, заключаемые ими соглашения, касающиеся оплаты труда, нельзя было назвать договорами между обладающими свободной волей покупателем и продавцом. С развитием серийного производства, коллективного действия и циклических фаз процветания и депрессии возникло множество других сложностей; также сложности проявились при определении переменных признаков, которые необходимо учитывать в процессе применения эволюционных разработок основополагающего принципа обладающих свободной волей покупателя и потребителя.

Один современный автор [16] придерживается позиции, что экономическая теория не включает в себе эволюционного принципа и должна следовать теории исторического материализма Карла Маркса с целью разработки эволюционной экономической теории. Но я свою учение Маркса к теории эффективности, измеряемой посредством человеко-часов, которая представляет собой существенный раздел экономической теории, пусть и применяющей, как правило, в качестве единицы измерения доллары. Под экономической же эволюцией я понимаю изменения традиций, гражданственности, суверенности, а также технологические изменения. В своё понимание технологии Ланге включает «организационные» изменения, которые, согласно моему мнению, представляют собой институциональные изменения. В сфере общего права эволюционный принцип подразумевает, по Дарвину, не естественный отбор, а искусственный отбор – отбор, осуществляемый судьями.

Этот эволюционный принцип может иметь место, поскольку связанная с правовыми аспектами экономическая теория сама по себе очень разнообразна и изменчива, хотя и основывается на предпосылке о добровольно взаимодействующих покупателе и продавце. Её проявления охватывают не только экономику собственности, выраженной в вещах, в правах и неосязаемой собственности, но и справедливой и несправедливой стоимости, а также такие революционные разновидности, как коммунизм, фашизм, нацизм и решения по поводу «золотой оговорки».

<sup>9</sup> National Industrial Recovery Act – закон о восстановлении национальной промышленности (1933–1935 гг.). – Прим. переводчика.



суверенитета штатов подчинены национальной суверенной власти, с сохранением господства Верховного суда США. Любое официальное лицо федеральной или исполнительной власти могут предстать перед Верховным судом в качестве ответчика, по прошению частного лица или корпорации, выступающих истцом в споре по поводу экономических оценок или сделок. Следовательно, исполнительная и законодательная суверенная власть, будь то федеральная власть или власть штата, в сфере экономики являются субъектами национального суверенитета судебной системы. Таким образом, суд становится в экономической сфере ведущей ветвью федерального законодательства и законодательства штата, которые различаются главным образом в процедурной части.

Это следует назвать националистической теорией экономики, в противоположность индивидуалистической, космополитической или коммунистической. Она перекликается с тенденцией к национализму на протяжении последних пятидесяти лет, особенно со времён Второй мировой войны. Эта националистическая теория стоимости, в условиях суверенитета Верховного суда в Америке, я называю институциональной теорией экономики. Для того, чтобы связать её с экономикой максимизации чистого дохода последних ста шестидесяти лет, я должен упомянуть о коллективном институциональном действии по контролю индивидуального действия. Это коллективное действие может быть неорганизованным, принимающим форму обычая, или организованным, как, например, корпорация, кооператив, торговый союз или само государство. Организованное коллективное действие всегда функционирует посредством исполнительных, законодательных и судебных органов, объединённых или разделённых. Насколько мне известно, существуют и другие понятия институтов, но я обнаружил, что такое понимание – посредством категории коллективного действия – соответствует фактам, полученным мною в ходе исследований.

Высшим образом организованное коллективное действие есть монополия физической силы, при устранении возможности применения насилия на частном уровне. Это верховная власть. Существуют подчинённые формы организованного коллективного действия, санкционированного физической силой суверенной власти, но уполномоченной, в случае с бизнес-корпорациями, использовать экономические санкции за злоупотребление редкими ресурсами, или, в случае церквей или клубов, использовать лишь моральные санкции в виде коллективного мнения. Эти подчинённые формы являются делегированными формами, поскольку они создаются, разрешаются, регулируются, аннулируются или запрещаются высшим институтом, суверенной властью.

Я веду отсчёт признания современным государством этих делегированных форм экономического коллективного действия со времени появления общекорпоративного законодательства, начиная с 1850-х годов, и считаю этот период началом современного капитализма. Это корпоративное законодательство наделяло индивидов новым универсальным правом – правом коллективного действия, прежде считавшегося незаконным в качестве тайного сговора и не признававшегося в качестве универсального, а только в качестве специальной монополистической привилегии, предоставлявшейся специальным законодательным актом. Это новое универсальное право коллективного действия было, очевидно, обусловлено прибыльностью получивших широкое распространение современных рынков и финансовых корпораций. Сегодня, согласно оценкам, около 90% промышленной продукции в США производится корпорациями [22]. В сфере сельского хозяйства наблюдается санкционированное государством удивительное распространение кооперативных союзов, контролируемых с большей или меньшей регулярностью показатели экономической деятельности частных фермеров. Степень судебного санкционирования в отношении торговых союзов по их контролю частных лиц хорошо известна. Даже частный банковский бизнес в большей или меньшей степени контролируется коллективными действиями членов банков Федеральной резервной системы, подчинённой Верховному суду.

С появлением этой системы коллективного контроля индивидуалистическая экономика прошлого становится устаревшей или, скорее, занимает подчинённое положение по отношению к институциональной экономике. Осуществляющий свободную торговлю индивид

Адама Смита и Иеремии Бентама исчезает в точности по причинам, которые они осуждали, а именно: протекционистские тарифы, государственные субсидии, корпорации, союзы, кооперативы – всего того, что ограничивает индивидуальную свободную торговлю<sup>10</sup>.

Если свести организованное коллективное действие к его простейшей формуле, то мы получим три стороны сделки: а именно, истец, ответчик и судья. На самом деле, это – простейшая формула настоящего суверенитета [15]. Похожая формула применима ко всем подчинённым организациям. Три стороны чётко разделены на коммерческий арбитраж, трудовой арбитраж и, дисциплинарную комиссию фондовой биржи или продуктовой биржи. Но в корпорации или при диктатуре судебная функция в той или иной мере сливается с исполнительной и законодательной функциями.

В США этот судебный суверенитет в сфере экономических отношений имеет своим источником статью федеральной Конституции о “надлежащей правовой процедуре”. Ни один человек не может быть лишён жизни, свободы или собственности ни органом исполнительной или законодательной власти, ни судом низшей инстанции, ни правительством штата или федеральным правительством без надлежащей правовой процедуры, по определению Верховного суда. Понятие надлежащей правовой процедуры, однако, изменялось судом на протяжении последних пятидесяти лет. Первоначально этот термин, по формулировке Корвина, «означал просто виды процедур, обязательных для общего права... Сегодня», – продолжает Корвин, «надлежащая правовая процедура означает разумный закон и разумные процедуры, то есть те, которые Верховный суд признаёт разумными, в том или ином значении этой крайне гибкой категории» [7; 6, p. 333ff; 13].

Именно исходя из этого последнего понимания надлежащей правовой процедуры экономический термин “разумная стоимость” находит своё место в американской эконо-

<sup>10</sup> В результате персонификации корпораций, то есть отождествления их с индивидами и наделения их не только экономическими правами, свободами и ответственностью, прежде приписываемых лишь частным лицам, но ещё и дополнительными суверенными правами и свободами – коллективного действия, ограниченной ответственности и так называемого вечного существования – была порождена фикция. В действительности они не являются индивидами: они представляют собой организованное коллективное действие по контролю индивидов. Результатом такой персонификации коллективного действия является ошибочная трактовка тысяч или сотен тысяч акционеров и банкиров, действующих согласованно подобно отдельному человеку, вступая в сделки с наёмными работниками, или фермерами, или другими покупателями и продавцами, деятельность которых обособлена в силу их крайнего индивидуализма в духе Смита, Бентама, Рикардо, австрийских экономистов, Декларации о независимости [8].

Все экономические теории проводят различие между деятельностью и объектами, создаваемыми посредством этой деятельности. Распространённым примером является разграничение «производства» и «продукта». Так же и с институциональной экономикой. Аналогичное различие можно провести между терминами «институт» («institution» – прим. пер.) и «институция» («institute» – прим. пер.). Институт – это коллективное действие по контролю индивидуального действия. Институции – это продукты этого контроля. То, что мы обычно называем институтами, более точно было бы называть институциями. Институции – это права, обязанности, свободы, даже влияние, оказываемое на свободу других людей, а также длинный список экономических явлений, таких как кредиты, долги, собственность, деловая репутация, законные платёжные средства, корпорации и так далее. Даже сам индивид в экономической теории не тождествен «природному» человеку биологии или психологии, а представляет собой тот самый «искусственный» набор институций, которые обозначаются термином «юридическое лицо» или «гражданин». Он сделался таким под влиянием суверенной власти, которая даровала ему права и свободы, чтобы покупать и продавать, заниматься и одалживать, нанимать и увольнять, работать и не работать, согласно его собственной свободной воле. В качестве объекта изучения классической и гедонистической теории индивид рассматривается лишь как фактор производства и потребления, так же, как корова или раб. Экономическая теория должна сделать из него гражданина, или участника института, правилами которого он руководствуется в своей деятельности.

Это различие между институтами и институциями, возможно, поможет внести ясность в критические отзывы о моей «Институциональной экономике» [5], опубликованных П.Ф. Бриссенденом в [2]. По выражению Бриссендена, книга «насыщена теориями стоимости, сделок и «интересами организации», но в ней практически ничего не говорится об институтах». Объяснение, я полагаю, состоит в том, что он не обратил внимания на моё определение института как «коллективного действия по контролю индивидуального действия», которое я и назвал следованием интересам организации. А стоимость, сделки, права, обязанности, долги, корпоративные активы и обязательства, действующие правила и прочие феномены, имеющие количественное выражение благодаря законным платёжным средствам, представляют собой то, что я бы назвал разнообразными институциями, создаваемыми институтами и поддерживаемыми с их помощью. Институции Юстиниана были разработаны избранными им юристами, но во главе института суверенности, провозгласившего и закрепившего его, стоял сам Юстиниан. Экономисты, отвергающие институциональную экономику, в действительности всегда использовали институции в своём анализе. Также становится понятно, что смысл употребляемого мною термина «институт» не равнозначен его социологической трактовке. Я рассматриваю именно правовые и узаконненные институты.

мической науке. Категория разумной стоимости относится к сфере компетенции экономики благосостояния.

По этим причинам в сфере американской экономики существует писаная Конституция и неписаная Конституция. Писаная Конституция была написана в 1787 году, впоследствии дополняясь поправками. Неписаная Конституция создавалась Верховным судом постепенно, в процессе разрешения конфликтов интересов между истцом и ответчиком. Мы живём согласно этой неписаной Конституции; мы даже не знаем, что подразумевает писаная Конституция, вплоть до принятия решения по конкретному делу Верховным судом.

Когда мы исследуем разумную стоимость, – мы исследуем неписаную Конституцию. Когда мы исследуем эволюцию разумной стоимости, – мы исследуем изменения в понимании судом таких фундаментальных экономических категорий, как собственность, свобода, личность, деньги, надлежащая правовая процедура. Каждое такое изменение представлений является законной поправкой к Конституции<sup>11</sup>.

Таким образом, в то время как ранние экономисты, начиная с Фомы Аквинского, Джона Локка, Адама Смита и Давида Рикардо и заканчивая Карлом Марксом, игнорировали деньги и цены, сконцентрировавшись на трудовых издержках в качестве меры стоимости, институциональная экономика общего права и Верховного суда сделали законные платёжные средства и свободную волю покупателей и продавцов основой и мерилем справедливой стоимости.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Bohm-Bawerk E., von. Rechte und Verhältnisse.* 1883.
2. *Brissenden P.F. // The Nation.* 1935. June, 26.
3. *C. M. & St. P. Ry. Co. v. Minnesota.* 1890. 134 U. S. 418.
4. *Chamberlin E. The theory of monopolistic competition.* 1933.
5. *Commons J. Institutional economics.* 1934.
6. *Commons J. Legal foundations of capitalism.* 1924. p. 191.
7. *Corwin E.S. The Constitution and what it means today.* 1930. P. 105.

<sup>11</sup> В процессе преподавания основ Конституции детям в государственных школах и при столкновении с неоднократными призывами «вернуться к Конституции» возникают трудности. Мы не можем вернуться к писаной Конституции. Мы возвращаемся именно к неписаной Конституции. В случае институциональной экономики разумной стоимости мы возвращаемся к предпосылке общего права об обладающих свободной волей покупателе и продавце и её более поздней версии. Это упрощённая экономическая предпосылка неписаной Конституции. Существуют и другие источники неписаной Конституции, но в данной работе я говорю об экономических оценках, определяемых органами государственной власти, что, по мнению Верховного суда, подлежит компетенции судебной власти (см.: [21, 18, 20, 7]).

Решения по поводу «золотой оговорки» ознаменовали революционные изменения в неписаной Конституции, которая по-прежнему формировалась в ходе споров по поводу законных платёжных средств. Они изменили значение понятий «обязательства по контракту» и «ценность», посредством перемещения от кредиторов к дебиторам миллионов долларов, добровольные соглашения по поводу которых существовали со времени получения кредита. Но имели место и другие похожие революции в судебной сфере, изменившие смысл других терминов неписаной Конституции. Об изменениях в понимании Судом конституционного смысла собственности, свободы, личности и надлежащей правовой процедуры см.: [6, 5].

Именно на основе первичной предпосылки обладающих свободной волей покупателя и продавца в неписаной Конституции я поддерживаю указ Конгресса относительно разумной стабилизации цен, настолько, насколько это вообще является целесообразным, Федеральной резервной системой. Решения по поводу «золотой оговорки» представляют собой эволюцию в области решений о законных платёжных средствах. Они отменили всякий фиксированный вес золота в качестве меры стоимости. Они утвердили юридическую силу законных бумажных платёжных средств на всей территории страны в качестве средства исполнения конституционных контрактных обязательств. Стабилизация стоимости законных платёжных средств означает стабилизацию отношений между кредитором и заёмщиком. Если бы такой закон был принят Конгрессом, то его конституционность, в том толковании, как понимает её Суд, явилась бы шагом в развитии неписаной Конституции.

Сказанное имеет отношение к обсуждаемому вопросу о прецедентном праве. Судьи фактически не устанавливают правовые нормы. Они разрешают конкретные споры. Соответственно, похожие споры они, по идее, должны разрешать похожим же образом; в таком случае, какова же польза от многократного рассмотрения идентичных дел? Это, скорее, не столько способ установления правовых норм, сколько путь формирования обычаев. Описание эволюции обычаев в англо-американском праве – это изменение привычек, происходящее под влиянием меняющихся ожиданий возможных действий судов при принятии решений по поводу конфликтов интересов. Корректнее было бы говорить не о формировании правовых норм в ходе судебной практики, а об установлении обычаев. В Америке такое развитие формируемых судом обычаев в сфере экономических отношений отражает расширение неписаной экономической Конституции.

8. *Corwin E.S.* The twilight of the Supreme Court. 1934.
9. *Galusha v. Sherman.* 1900. 105 Wis. 263.
10. *Hale R.L.* What is a confiscatory rate? // Colonial law review. 1935. № XXXV.
11. *Hitchman Coal Co. v. Mitchell.* 1917. 225 U.S. 229.
12. *Holden v. Hardy.* 1898. 169 U.S. 366.
13. *Hurtado v. California.* 1884. 110 U.S. 516.
14. *Jolyffe v. Brode.* 1620. Cro. Jac. 596.
15. *Kelsen H.* Allgemeine staatslehre. 1925.
16. *Lange O.* On the economic theory of socialism // The Review of Economic Studies. 1935. June.
17. *Levy-Ullman H.* The English legal tradition. 1935.
18. *Merriam C.E.* The written Constitution and the unwritten attitude. 1931.
19. *Mitchell W.C.* Bentham's Felicific Calculus // Political science quarterly. 1918. № XXXIII.
20. *Mott R.L.* Due process of law. 1926.
21. *Munro W.B.* The makers of the unwritten Constitution. 1930.
22. Report on Federal corporation income tax / National Industrial Conference Board. 1928. Vol. 1. P. 23, 126.
23. *Robinson J.* The economics of imperfect competition. 1933.
24. *Smythe v. Ames.* 1898. 169 U.S. 466.
25. *Wilcox v. Cons. Gas Co.* 1909. 212 U.S. 19. P. 42.