

## О ТРУДНОСТЯХ СОСУЩЕСТВОВАНИЯ: ГРАНИЦЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НЕЖЕЛАТЕЛЬНОГО СОСЕДСТВА В СВЕТЕ ТЕОРЕМЫ КОУЗА

**А.Н. ОЛЕЙНИК**

*доктор социологии, кандидат экономических наук, старший научный  
сотрудник ИЭ РАН и доцент Университета Мемориал  
(Сен Джонс, Канада)*

**Вообразите, примерно, длинный коридор, совершенно темный и нечистый. По правую руку будет глухая стена, а по левую все двери да двери, точно номера, все так в ряд простираются. Ну вот и нанимают эти номера, а в них по одной комнатке в каждом; живут в одной и по двое, и по трое. Порядку не спрашивайте — Ноев ковчег! Впрочем, кажется люди хорошие, всё такие образованные, ученые.**

*Ф. Достоевский Бедные люди*

Экономическая теория, несмотря на попытки походить на естественные науки, такие, как математика, физика, метеорология или на худой конец биология, по-прежнему остается частью социальных наук. Это отражается как в ее институциональном статусе (кафедры экономики в большинстве университетов относятся к факультетам Arts & Sciences, а студенты-экономисты получают свои степени в области «искусств», становясь Bachelor of Arts и Master of Arts), так и в ее непарадигмальном характере. Конечно, неоклассическая экономическая теория претендует на статус парадигмы, но вряд ли ее можно считать «само собой разумеющейся» для всех экономистов, а ведь парадигма — это именно «совокупность верований, которые представляются [для ученого] само собой разумеющимися» [46, р. 88]. Если судить по доле статей, авторам которых было отказано в публикации (это косвенный индикатор устойчивости согласия в рамках научной дисциплины), то экономическая наука стоит ближе к социологии, чем к математике и физике [48, р. 470].

Институциональная теория особенно неоднородна. Она характеризуется отсутствием консенсуса даже среди представителей неоинституционализма, являющегося «расширенной» версией неоклассики: «нет полного согласия по поводу определений и терминологии, математические модели используются в меньшей степени, нежели в работах последнего времени по микроэкономической теории» [30, с. 20]. Если воспринимать данный факт не в нормативном (хотя, конечно, дискомфорт от отсутствия «порядка» в экономическом доме испытывают многие его обитатели), а в позитивном ключе, то он означает сосуществование различных точек зрения на одни и те же явления, различных подходов в анализе. Теорема Коуза не является исключением. Несмотря на включение в большинство современных учебников по экономической теории (или именно благодаря этому), устойчивый консенсус относительно ее интерпретации по-прежнему не достигнут.

### Теорема или теоремы Коуза?

Известны как минимум несколько интерпретаций теоремы, в каждой из которых делается акцент на разных предпосылках, при которых права собственности на ресурсы оказываются в руках «эффективных собственников» — тех, кто способен извлечь из них наибольшую экономическую выгоду. В число таких предпосылок обычно включают (i) четкую спецификацию прав собственности; (ii) свободный обмен правомочиями на (iii) совершенно конкурентном рынке; (iv) равенство нулю трансакционных издержек; (v) пренебрежение эффектом богатства (например, при отсутствии бюджетных ограничений). Например, интерпретация теоремы в контексте «провалов рынка» звучит следующим образом: «с точки зрения эффективности исходное распределение правомочий несущественно до тех пор, пока они обмениваются на совершенно конкурентном рынке» [35, р. 457].

Сосуществование множества интерпретаций больше соответствовало бы ситуации вокруг произведения искусства, чем собственно теоремы, по определению предполагающей строгость и однозначность формулировок, а также отсутствие споров после предоставления формально-го доказательства. Само использование термина «теорема» объяснимо попытками экономистов придать своей дисциплине парадигмальный статус, однако оно становится источником фрустрации, если такой статус оказывается недостижим. В координатах социальных наук, напротив, плюрализм интерпретаций не только допустим, но и желателен, ибо именно критика и «трения» между ними способствуют возникновению нового знания, производя «синергетический» эффект. Выражаясь словами М. Бахтина, теоретика гуманитарного, антипарадигмального, по своей сущности, мышления, «идея начинает жить... только вступая в существенные диалогические отношения с другими чужими идеями» [2, с. 100].

Плюрализм интерпретаций исключает веру в существование единственной и объективной «истины в последней инстанции». Истин, или «правд», оказывается много. Если говорить о суде, предмете особого интереса для Р. Коуза, то более уместными представляются аналогии не с высшим (божьем) судом, чьи решения предположительно основаны на знании абсолютной истины, а с обычным мирским судом, где все решается сопоставлением степени убедительности аргументов защиты и обвинения. Не случайно в большинстве западных учебников по методам социальных исследований идея ошибок 1-го и 2-го рода при статистической проверке гипотезы иллюстрируется дилеммой, стоящей перед судом. Что лучше — отправить в тюрьму невиновного человека (заявить о существовании статистической зависимости, не имея на то достаточных оснований) или освободить от наказания виновного (не суметь увидеть статистическую зависимость)? Предложение Р. Кутера о необходимости не только ссылаться на судебные решения в анализе, но и использовать аналог судебных процедур в экономическом анализе, представляется чрезвычайно плодотворным. «Подобно тому, что происходит в сознании судьи, каждая интерпретация статьи [Коуза] соотносится с достоверной альтернативой. Вместо того, чтобы прийти к какому-либо окончательному ответу, я предложу несколько общепризнанных интерпретаций теоремы Коуза» [35, р. 457]. Право оценки правдоподобности различных интерпретаций лучше предоставить читателю, для которого это будет равносильно получению возможности почувствовать себя в мантии судьи.

«Вероятностный» подход к оценке достоверности различных интерпретаций означает, что авторская позиция (в данном случае — позиция Р. Коуза) важна, но ей не следует вменять монополию на обладание истиной. «[Слово героя] звучит как бы *рядом* с авторским словом и особым образом сочетается с ним и с полноценными же голосами других героев» [2, с. 7, выделено в оригинале]. Одна из причин дискредитации марксизма заключалась в придании в советский период работам самого К. Маркса характера истины в последней инстанции, что существенно снизило стимулы к поиску новых интерпретаций марксистского подхода и их сопоставлениям. Впрочем, подобное явление наблюдалось не только с Марксом. Например, сохранение за работами Т. Веблена и Дж. Коммонса статуса едва ли не основного источника цитат для сторонников «старого институционализма» по истечении многих десятков лет с момента их публикации способствовало сокращению влияния данного научного направления и его организационной раздробленности в Северной Америке (*Association for Institutional Thought* объединяет «истинных» вебленианцев, тогда как *Association for Evolutionary Economics* — вебленианцев по духу, а не по букве). Для Р. Коуза, как представляется, превращение его работ в истину в последней инстанции было бы особенно болезненно, учитывая его скептицизм в отношении возможности однозначно интерпретировать причинно-следственные связи и постоянное подчеркивание обоюдного характера влияния деятельности экономических агентов при наличии внешних эффектов. Так, обсуждая предположение об ответственности владельца дымящей трубы перед жителями окрестных домов, он специально подчеркивает, что «осознание того, что к проблеме можно подойти с любой из этих позиций, могло бы помочь признанию ее обоюдного характера» [8, с. 130].

Отсутствуют и юридические основания для придания той или иной интерпретации монопольного статуса (этот аргумент тоже вполне соответствует духу предложенного Коузом подхода). Автор обладает исключительными правами на свои собственные идеи до тех пор, пока они не опубликованы или запатентованы. С этой точки зрения собственность на манускрипт сродни собственности на любой другой физический объект. Однако после того, как только идея представлена публике, права ее автора оказываются весьма ограниченными (самим законом, если идея запатентована) и он теряет абсолютную власть над ней. Судья Йейтс (Yates) в дискуссии конца XVIII века так характеризует юридическую трансформацию прав на идеи: «Автор неопубликованного манускрипта обладает обычными правами собственности, потому что этот манускрипт материален. Но после публикации интеллектуальные идеи приобретают нематериальный характер и не могут быть объектом обладания в обычном смысле этого слова, на них нельзя наложить арест, конфисковать или присвоить»<sup>1</sup>.

Учебник по институциональной экономике для магистров под моей редакцией, критика ряда разделов из которого Р. Капелюшниковым [6]<sup>2</sup> и стала непосредственным по-

<sup>1</sup> Цит. по: [33, р. 280].

<sup>2</sup> К сожалению, идею публичного обсуждения как самих заметок, так и моего ответа на них в ГУ-ВШЭ реализовать не удалось, равно как и опубликовать расширенную версию ответа в серии препринтов данного университета.

водом для написания данной статьи, содержит несколько интерпретаций теоремы Коуза. В его главе I.3, написанной К. Менаром, в частности, подробно обсуждается интерпретация теоремы в контексте трансакционных издержек. А глава II.4, авторство которой принадлежит В. Андреффу, содержит ряд контраргументов, сделанных на основе анализа обмена правомочиями в ситуации, когда трансакционные издержки высоки [13, с. 113–151; 1, с. 438–476]. Внимание, уделяемое интерпретации теоремы Коуза в контексте трансакционных издержек, не случайно: это одна из наиболее популярных и активно используемых для обоснования практических решений ее версий.

### Социоэкономическая интерпретация

Предложена в учебнике и новая интерпретация теоремы, которую условно можно назвать социоэкономической. Эта интерпретация высвечивает такую предпосылку, как достижение согласия между участниками обмена правомочиями относительно того, что является значимым и каков критерий сопоставления позиций сторон. «В решениях относительно распределения [правомочий] необходимо ориентироваться на специфически рыночные критерии, стремясь к достижению распределения прав собственности, которое наблюдалось бы на автономно функционирующем рынке» [18, с. 21, выделено в оригинале]. Рассуждения Коуза строятся на имплицитном допущении, что значимым являются лишь те внешние эффекты, которые имеют денежное выражение, а единственный критерий сопоставления позиций сторон заключается в цене, которую они готовы заплатить за право произвести эти внешние эффекты. Зачем пытаться сделать эксплицитным то, что большинство неоклассических экономистов воспринимают как «само собой разумеющееся», если оставить в стороне чисто эпистемологические соображения относительно облегчения коммуникации с экономистами-гетеродоксами, использующими иные, чем неоклассические, подходы?

Во-первых, в «сложном», или «модерном», обществе внешние эффекты возникают не только внутри одной из функциональных подсистем, рынка, но и между рынком и другими подсистемами: политикой, наукой, экосистемой и так далее. Так, научная деятельность имеет существенную экономическую составляющую, выражающуюся в системе финансирования исследований и распространения их результатов. Однако часть результатов, особенно большая в случае фундаментальных исследований, имеет характер общественного блага, а значит, их достижение неизбежно влечет за собой возникновение внешних эффектов, причем необязательно в денежной (*pecuniary*) форме [36, р. 27–8]. Учитывая, что каждая из функциональных подсистем имеет свою иерархию значимого<sup>3</sup>, внешние эффекты обуславливают неопределенность относительно того, на основе какого критерия позиции сторон могут быть приведены к общему знаменателю. Во-вторых, при определенных условиях, а именно при равенстве экономических рент от деятельности, способной стать источником внешних эффектов, и от деятельности, на которой эти внешние эффекты сказываются, цена оказывается недостаточным критерием сопоставления позиций сторон. Иначе говоря, даже при совершении трансакций внутри рынка как функциональной подсистемы, иногда возникает необходимость использования иных критериев распределения правомочий, чем цена. Внутри рынка можно наблюдать тенденции к «вписыванию» (*embedding*) трансакций в нерыночный контекст (контекст иных функциональных подсистем).

Прежде чем рассматривать каждое из указанных явлений более подробно, стоит уточнить несколько ключевых терминов и четко определить исходные условия. Под рентой понимается разность между доходом продавца товара или услуги и альтернативными издержками (то есть ее размер совпадает с экономической прибылью или чистым доходом). В узком смысле внешние эффекты подразумевают несовпадение, с одной стороны, издержек и рент, обусловленных определенной деятельностью, которые приходятся на того, кто ею непосредственно занимается, и, с другой стороны, издержек и рент, приходящихся на третьих лиц, непосредственно не вовлеченных в эту деятельность. В широком смысле внешние эффекты означают влияние деятельности одного лица на положение другого, непосредственно не вовлеченного в деятельность первого. Они могут наблюдаться внутри различных функциональных подсистем, например рыночной или технологической (технологические стандарты, такие, как клавиатура QWERTY, архитектура компьютеров PC или кассета VHS, предопределили развитие технологии не только на тех предприятиях, где они были впервые использованы, но и в целых отраслях науки и техники<sup>4</sup>), а также между ними. Внешние эффекты имеют однозначно денежное выражение только внутри рыночной подсистемы.

Наличие внешних эффектов обуславливает ценность одного из правомочий, на которые распадается право собственности в системе общего права: права на запрещение вредного использования. Собственно, идея теоремы Коуза сводится к тому, чтобы показать, что свободный обмен этим правомочием способствует достижению эффективной структуры производства. «Право де-

<sup>3</sup> Описанием этих иерархий занимается теория соглашений и политическая философия, см. [28, с. 76–112; 54].

<sup>4</sup> Это влияние на «третьих лиц» могло быть как негативным (случай QWERTY), то есть затрудняющим дальнейшее совершенствование, так и позитивным. Подробнее см. [37, р. 332–7; 31, р. 116–131].

лать что-либо, имеющее вредные последствия (вроде дыма, шума, вони и т.д.), также является фактором производства» [8, с. 141]<sup>5</sup>. При выполнении условий (i) — (v) это правомочие рано или поздно оказывается в руках «эффективного собственника», для которого оно обладает наибольшей ценностью. Последующее обсуждение будет посвящено доказательству необходимости для достижения этого результата выполнения шестого условия: (vi) согласия сторон относительно критериев значимого в деятельности и при сопоставлении их положения.

Доказательство важности дополнительного «социальноэкономического» условия и потребует рассмотрения двух описанных выше случаев. В соответствии с логикой анализа при прочих равных условиях будет показано, что схожие конфликты по поводу внешних эффектов будут иметь различные решения в зависимости от

- ❖ локализации деятельности: действуют ли обе их стороны в одной и той же функциональной подсистеме или нет (1-й случай) и
- ❖ соотношения получаемых ими экономических рент, если деятельность обеих сторон приходится на одну и ту же функциональную подсистему, рынок (2-й случай).

### 1-й случай: модель коммунальной квартиры

В случаях, подобранных самим Р. Коузом, и индивид, занятый деятельностью, являющейся источником внешних эффектов, и страдающие от нее соседи заняты коммерцией, то есть действуют внутри рынка как функциональной подсистемы. Им вменяется максимизация экономической ренты, а их ситуации сопоставляются посредством цены, которую они были бы готовы заплатить за обладание правом на запрещение вредного использования. Взять хотя бы процесс Стуржес против Бриджмена (1879), который упоминается Коузом как минимум в трех текстах: «Федеральная комиссия связи», «Проблема социальных издержек» и «Заметки к “Проблеме социальных издержек”». В нем оба соседа, кондитер и доктор, имеют свой бизнес, причем бизнес кондитера является источником негативных внешних эффектов, так как от шума, производимого его ступками с пестиками, страдает бизнес доктора.

Другой рассматриваемый Коузом случай, на этот раз умозрительный, еще более показательен. Речь идет о неудобствах проживания рядом с дымящей фабрикой. В «Проблеме социальных издержек» Коуз специально не оговаривает природу ущерба от такого соседства, точнее, он не объясняет имплицитное допущение об исключительно денежной его форме. В «Заметках...» он делает показательное уточнение, говоря о застройщике, доход которого зависит от обесценения или, напротив, роста цены на недвижимость в окрестностях фабрики [8, с. 137–84; 7, с. 163–4]. По мнению Коуза, торговля правом на запрещение вредного использования привела бы к развитию зонального планирования в градостроительстве не на основе судебного права, а спонтанного, когда рядом с источниками внешних эффектов селились бы те, чей бизнес страдает от них в меньшей степени [8, с. 110–2]<sup>6</sup>.

Районирование и зонирование как в географическом, так и в институциональном пространстве характерны не для любых, а главным образом для «сложных» или «модерных» обществ. В традиционных, а также антисовременных обществах нет «железного занавеса», если использовать метафору К. Поланьи, между различными функциональными подсистемами. Однако бизнесы (с точки зрения характера производимых ими внешних эффектов) не имеют тенденции располагаться рядом, а собственно бизнес — рядом с другим бизнесом, а не кварталом жилых домов или, к примеру, музеем.

Возьмем «процесс Фадеевой против России» (2005), выигранный живущей по соседству с металлургическим комбинатом гражданкой в Европейском суде по правам человека [40]. Металлургический комбинат в г. Череповце был построен по решению Совнаркома СССР в 1955 году. Как и в большинстве других подобных проектов мобилизационной экономики, расположение поблизости «грязных» производств жилых кварталов было подчинено производственной логике (близость к рабочему месту), а не рыночной или, к примеру, экологической. В 1965 году было впервые признано, что соседние с комбинатом территории («зона отчуждения» площадью 5 тыс. кв. метров) ввиду высоких концентраций вредных для здоровья веществ непригодны для обитания и подлежат к отселению. Однако прогресс в зональном планировании на основе административных решений оказался чрезвычайно медленным, и в случае «Северстали» он не завершен и по сей день.

Решение суда, обязавшего правительство РФ покрыть судебные издержки истца и компенсировать ущерб, нанесенный ей в неденежной (*non-recipitary*) форме, в размере €6,000, высветило интересную коллизию. Указанный ущерб обусловлен не ростом издержек в бизнесе г-жи Фадеевой

<sup>5</sup> Аналогичное определение права на запрещение вредного использования дает и Э. Оноре [43, р. 107–147].

<sup>6</sup> Идея добровольной и спонтанной «сегрегации» в географическом пространстве, в том числе в результате внешних эффектов, подробно обсуждается в [45].

<sup>7</sup> Если в традиционных обществах процесс модернизации еще не начался, то в антимодерных попытка модернизации оказалась неудачной: вместо дифференциации функциональных подсистем она обусловила «организационный провал» государства и других формальных институтов, см. [25, с. 23–38].

(никакого упоминания об ее коммерческой деятельности в судебном решении нет, истец даже не является собственником квартиры, расположенной в «зоне отчуждения») и даже не затратами на лечение или восстановление здоровья. Ущерб обусловлен нарушением правительством РФ ее права на «защиту частной и семейной жизни, жилища и переписки», установленного Европейской конвенцией по защите прав человека и базовых свобод [34, art. 8<sup>1</sup>]. Иными словами, внешние эффекты в рассматриваемом случае возникают не *внутри* рынка как автономной системы, а *между* рынком и «гражданским соглашением» (в терминах Л. Болтански и Л. Тевено) или «сферой безопасности и благосостояния» (в терминах М. Уолцера), ведь соседство привело к нарушению не экономических интересов, а одного из базовых гражданских прав.

В ситуации вынужденного соседства нарушение пространства частной жизни, которое призван охранять закон, может происходить либо непосредственно, либо опосредованным образом. В первом случае «один сосед в той или иной форме и в той или иной мере заходит прямо и телесным образом за границу участка, на котором сидит, и проникает на соседний участок». Во втором «воздействие выражается в проникновении невесомой материи (дыма, запаха, копоти и т.д.) по воздуху (или через почву)»<sup>8</sup>. Внешние эффекты предполагают опосредованное воздействие, факт которого и был признан судом в решении по «делу Фадеевой против России».

Повседневная жизнь богата аналогичными примерами, причем чем менее «сложную» институциональную структуру имеет общество, тем выше вероятность возникновения конфликтов на почве вынужденного соседства: зачастую вопреки своей воле рядом оказываются люди, которые занимаются совершенно разными, порой несовместимыми видами деятельности. Образ коммунальной квартиры представляется совершенно уместным и точным. «Коммуналка — прежде всего странное сообщество непонятно по какому принципу *вынужденных вместе проживать людей*. Соседи здесь не связаны ни общей сферой трудовой деятельности, как в общежитии, ни недугом, как в больнице, ни возрастом, как в детском доме, ни даже преступлением, как в тюрьме» [10, с. 183, выделено мною. — А.О.]. В ситуации «коммунальной квартиры» внешние эффекты, возникающие в одной из сфер, чрезвычайно трудно привести к общему знаменателю и однозначно выразить в деньгах, ведь это уместно лишь при вовлеченности всех затрагиваемых внешними эффектами сторон в рынок.

Рассмотрим другой схожий пример, на этот раз из российской судебной практики. В 1997 году Бутырский межмуниципальный суд г. Москвы удовлетворил иск С. к соседу А. по факту систематического проведения ответчиком занятий музыкой в своей квартире, из-за чего оказался нарушен покой истца<sup>9</sup>. Ответчик практически ежедневно давал уроки музыки с 10 часов утра до 9 часов вечера (данный факт позволяет предположить, что эта деятельность была своего рода бизнесом для А.). О роде занятий С. по материалам дела судить трудно, но в нем не упоминаются какие-либо коммерческие интересы С. или нанесенный истцу *материальный* ущерб. Суд счел возможным обязать ответчика провести звукоизоляцию своей квартиры ввиду нарушения прав и законных интересов соседей и выплатить истцу компенсацию в размере 1 миллиона неденоминированных рублей<sup>10</sup>.

В мою задачу не входит обсуждение обоснованности данного судебного решения (автор комментария отмечает, что суд не в праве требовать от ответчика позитивных действий — проведения звукоизоляции, а должен был ограничиться поддержкой негативных требований) или вынесение суждения об его справедливости. Отмечу лишь невозможность применения подхода Коуза к данному случаю. Истец и ответчик находятся в разных «измерениях», и гипотетический вопрос о *выкупе* права на запрещение вредного использования пианино (в течение определенного периода времени или вообще) нельзя поставить симметричным образом, к чему призывал Коуз, подчеркивая идею взаимной ответственности соседей. Вероятно, именно по причине нахождения в разных измерениях так трудно договариваться в подобных ситуациях соседям: они просто разговаривают на «разных языках» и зачастую не слышат аргументы друг друга. Если бы нахождение общего языка не было столь сложным, то такие практики, как стук по батарее, соревнования в громкости музыки и нарочно создаваемого шума, а также создание вынужденным соседям прочих неприятностей были бы распространены в значительно меньших масштабах.

В рассматриваемом случае только деятельность ответчика осуществляется в «рыночном» измерении (договориться было бы значительно легче, будь обе стороны вовлечены в бизнес).

<sup>8</sup> Новицкий И.Б. Право соседства // Право и жизнь. 1924. кн. 7-8, с. 11–2, цит. по [4].

<sup>9</sup> Дело №44 г. — 295, подробнее см. [4].

<sup>10</sup> Суд обосновывал свое решение ссылкой на обязательство «не допускать выполнения в квартире работ или совершения других действий, приводящих к порче жилых помещений либо создающих повышенный шум или вибрацию, нарушающих нормальные условия проживания граждан в других жилых помещениях», закрепленное в Пункте 9(е) Правил пользования жилыми помещениями, содержания жилого дома и придомовой территории в РСФСР, утвержденных постановлением Совета Министров РСФСР в 1985 году и действующих по настоящее время, и рядом аналогичных норм, закрепленных в российском законодательстве. Так, статья 174 Жилищного кодекса РФ гласит, что «пользование жилым помещением осуществляется с учетом соблюдения прав и законных интересов проживающих в этом жилом помещении граждан, соседей...». На момент принятия судебного решения действовала аналогичная норма Закона РФ об основах федеральной жилищной политики: «Граждане, юридические лица обязаны использовать жилые помещения, а также подсобные помещения и оборудование без ущемления жилищных, иных прав и свобод других граждан» (Статья 41, выделено мною. — А.О.).

Следовательно, во-первых, требование выкупа правомочия заведомо асимметрично. Во-вторых, решение вопроса о соизмеримости ситуаций сторон требует усилий, направленных на достижение согласия относительно общего знаменателя. Критерии сравнения перестают быть «само собой разумеющимися».

Сказанное не означает неприменимости денежной формы соизмерения ситуаций сторон тогда, когда внешние эффекты возникают на границе между функциональными подсистемами или внутри иных, чем рынок, функциональных подсистем. Речь идет об ее проблемном характере. Именно в таком ключе представляется перспективным анализировать понятие морального ущерба как попытку найти денежный эквивалент для внешних эффектов, не принимающих денежную форму. Гражданский Кодекс РФ гласит, что «если гражданину причинен моральный вред (физические или нравственные страдания) действиями, нарушающими его личные *неимущественные права* либо посягающими на принадлежащие гражданину другие *нематериальные блага*, а также в других случаях, предусмотренных законом, суд может возложить на нарушителя обязанность денежной компенсации указанного вреда» (Ст. 151, выделено мною. — **А.О.**). Четкие рекомендации относительно определения размеров морального вреда отсутствуют как в российском, так и международном законодательстве. Среди немногочисленных поясняющих документов по этому вопросу стоит отметить рекомендации Верховного Суда РФ. Согласно этим рекомендациям «под моральным вредом понимаются нравственные или физические страдания, причиненные действиями (бездействием), посягающими на принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона нематериальные блага (жизнь, здоровье, достоинство личности, деловая репутация, неприкосновенность частной жизни, личная и семейная тайна и т.п.), или нарушающими его личные неимущественные права (право на пользование своим именем, право авторства и другие неимущественные права в соответствии с законами об охране прав на результаты интеллектуальной деятельности) либо нарушающими имущественные права гражданина» [21]. Особый интерес вызывает специальное указание на то, что «ответственность за причиненный моральный вред не находится в прямой зависимости от наличия имущественного ущерба». Отсюда следует, что размеры имущественного ущерба не могут быть использованы в качестве даже приблизительной оценки морального вреда. Процедура определения размеров морального вреда не предложена и в этом документе, Верховный Суд лишь ограничивается призывом как можно внимательнее относиться к конкретным обстоятельствам и учитывать индивидуальные особенности потерпевшего.

Эта общая неопределенность и зависимость решений о размере морального вреда от конкретных обстоятельств дела наилучшим образом иллюстрируют тезис о проблемном характере торговли правом на запрещение вредного использования, когда внешние эффекты выходят за рамки рынка как функциональной подсистемы. Несмотря на это и российские, и европейские суды достаточно часто ссылаются в своих решениях на моральный вред и требуют его возмещения (что и наблюдалось в обоих приведенных выше примерах). Деньги оказываются весьма далеким от совершенства медиумом для сопоставления ситуаций сторон при вынужденном соседстве, но другие медиумы, такие, как престиж или коллективный интерес, оказываются еще менее приспособленными для решения подобных задач. Вопрос о существовании критериев сравнения, которые бы не сводились к тем, что существуют внутри любой из функциональных подсистем, остается открытым как в теоретическом, так и практическом плане. С одной стороны, они нужны для решения проблемы внешних эффектов в общем случае. С другой стороны, их существование представляло бы угрозу «сложной» справедливости, одно из требований которой заключается в невозможности конвертировать положение, достигнутое индивидом в одной из функциональных подсистем в аналогичное положение в рамках другой подсистемы [55, p. 17–8; 54, p. 106–24].

Таблица 1

**Стратегии сопоставления позиций в зависимости от локализации деятельности сторон конфликта по поводу внешних эффектов<sup>11</sup>**

		Вторая сторона	
		рынок	другая подсистема
Сторона, чья деятельность является источником внешних эффектов	рынок	Сопоставление экономических рент: случай выкупа права на запрещение вредного использования, рассматриваемый Коузом	Расчет морального ущерба при достижении согласия сторон относительно критериев сопоставления
	другая подсистема	Расчет материального ущерба при достижении согласия сторон относительно критериев сопоставления	Расчет морального ущерба или использование иного, неденежного критерия сопоставления при достижении согласия сторон

<sup>11</sup> Таблица 1 помогает резюмировать обсуждение случая вынужденного соседства людей, живущих в разных «измерениях».

## 2-й случай: игра двух шулеров

Факт локализации деятельности всех сторон, вовлеченных в конфликт по поводу внешних эффектов, внутри рынка как функциональной подсистемы является необходимым, но недостаточным условием свободного обмена правом на запрещение вредного использования по Коузу. Перспективы достижения предсказанного Коузом результата будут зависеть от соотношения экономических рент, получаемых сторонами. В своих статьях Коуз основывается на имплицитном допущении о неравенстве экономических рент. Например, говоря об уже упомянутом процессе Стуржес против Бриджмена, Коуз утверждает, что «решение вопроса [кому должно принадлежать право на запрещение вредного использования] зависит главным образом от того, добавляет ли дальнейшая эксплуатация оборудования больше к доходу кондитера, чем она сокращает доходы доктора» [8, с. 96, выделено мною. — А.О.].

Строго говоря, ничто не исключает ситуации равенства экономических рент сторон, вовлеченных в конфликт по поводу права на запрещение вредного использования. Наоборот, конкуренция и перелив капитала между отраслями обуславливают тенденцию к выравниванию экономических рент как внутри отрасли, так и между отраслями. Возьмем пример сельского хозяйства, ведь и деятельность скотовода, и деятельность фермера из примера, использованного Коузом для первой иллюстрации теоремы, локализованы в этой отрасли экономики. Подчеркнуто традиционный характер примера делает уместной ссылку на экономистов-классиков, а именно на А. Смита. Последний отмечал тенденцию к «равенству ренты и прибыли с лугов и с земель под хлебом, т.е. с земель, непосредственный продукт которых служит пищей скоту, и с земель, непосредственный продукт которых служит пищей людям» [26, с. 210]<sup>12</sup>. Поэтому полное доказательство теоремы обязательно должно включать как случай неравенства рент, так и случай их равенства.

То же самое касается второй переменной, присутствующей в анализе Коуза, а именно размера ущерба, наносимого источником внешних эффектов соседствующему хозяйствующему субъекту. Ущерб может оказаться большим, меньшим или равным величине экономических рент. В простейшем случае, с которого начинается свой анализ Коуз,  $R_1 > R_2 > S$  (рента скотовода больше ренты фермера, которая, в свою очередь, больше ущерба от потравы посевов последнего бычками первого) [8, с. 90]. Однако в своем ответе критикам (Г. Аутену) Коуз вынужден признать существование «предельных случаев», когда ренты оказываются равными и меньшими, чем ущерб от потравы посевов. Он, в частности, признает «правдоподобным» факт существования «предельных» участков земли, вовсе не приносящих дохода, тогда как предложение других используемых факторов производства абсолютно эластично:  $S > (R_1 = R_2)$  [7, с. 148–9]. Подобные соображения обуславливают интерес ко всем возможным соотношениям рент и ущерба. И утверждение Р. Капелюшника о чисто умозрительном характере «предельных» случаев стоит отнести главным образом на полемический задор автора: «А. Олейник апеллирует к совершенно неправдоподобному условию примеру. Я имею в виду случай В, предполагающий строгое равенство между тремя величинами — рентой фермера, рентой скотовода и ущербом от потравы. Едва ли мы сильно ошибемся, если на вопрос, как часто в реальной жизни встречаются такие тройные совпадения, ответим: практически никогда» [6, с. 10].

Более того, логический перебор всех возможных соотношений и комбинаций рент и ущербов подсказывает и еще одну лакуну в стандартных доказательствах. Дело в том, что Коуз постулирует односторонний характер ущерба, обусловленного внешними эффектами. Иначе говоря, предполагается, что внешние эффекты носят исключительно односторонний характер и от соседства страдает бизнес лишь одной из сторон. Даже в контексте традиционного сельского хозяйства известны случаи симметричного ущерба, когда оба вида деятельности являются источником внешних эффектов. В главе «Капитала» о первоначальном накоплении К. Маркс цитирует идею Р. Сомерса о несовместимости охотничьих угодий и традиционного земледелия: «охотничий парк и народ не могут ужиться вместе» [11, с. 742]. Охота требует простора и минимума оград. С другой стороны, близость культивируемой и населенной земли делает из диких животных менее привлекательный объект для охоты: в частности, она способствует превращению диких оленей в «как бы домашних животных, жирных, как лондонские олдерманы» [11, с. 742].

Коуз тоже признает необходимость анализа случаев симметричных внешних эффектов. Обсуждая пример ущерба тяге каминов, нанесенного надстройкой стены и навеса на соседнем здании, он замечает, что «случай стал бы еще интересней, если бы дым из трубы нанес ущерб навесу» [8, с. 100]. В конечном счете, полный набор различных вариантов соотношения экономических рент и ущербов может быть представлен с помощью таблицы 2.

<sup>12</sup> Отметим, что Смит понимал ренту в более узком смысле, подробнее об этом будет сказано далее.

Таблица 2

**Соотношение экономических рент и ущербов**

		Вторая сторона					
		рента (R2)			ущерб (S2)		
Первая сторона, чья деятельность является источником внешних эффектов	рента (R1)	<	=	>	<	=	>
	ущерб (S1)	<	=	>	<	=	>

В мою задачу не входит последовательный перебор всех возможных вариантов соотношения четырех переменных,  $R_1, R_2, S_1$  и  $S_2$ . Следует согласиться с самим Коузом, считавшим, что «анализировать все эти ситуации скучно» [7, с. 154] (а ведь в его классификации было на одну переменную меньше!). Остановлюсь лишь на двух из них, оставляя для упрощения в стороне анализ соотношения между  $S_1$  и  $S_2$ : во-первых, на одной из стандартных ситуаций, когда  $S_2 > R_1 > R_2$  [7, с. 152–3]; во-вторых, на «предельной» ситуации равенства рент  $S_2 > (R_1 = R_2)$  или  $R_1 = R_2 = S_2$ . В обеих версиях «предельной» ситуации «ничей доход не может быть увеличен за счет приобретения права на загрязнение», так что в дальнейшем ситуация  $B$  описывается неравенством  $S_2 \geq (R_1 = R_2)$ .

Дополнительным обоснованием реальности выбранных ситуаций будут сегодняшние экологические проблемы в мировом масштабе (в одно из решений которых, а именно механизм торговли квотами вредных выбросов, как раз и заложена логика теоремы Коуза). Процессы глобализации способствуют развитию конкуренции на мировых рынках и постепенному выравниванию нормы прибыли. Далее в экологической системе понятие соседства относительно: от глобального потепления можно пострадать, находясь за тысячи километров от кластеров «грязных» производств. Наконец, трудности учета ущерба во всех его формах как явной, так и скрытой, как в кратко-, так и долгосрочном аспекте, делают весьма правдоподобным допущение, что полный ущерб оказывается большим, чем ренты (например, в случае необратимой деградации природных условий)<sup>13</sup>.

Детальный анализ этих двух ситуаций ( $A$  и  $B$ ) будет достаточным, чтобы показать проблематичный характер торговли правом на запрещение вредного использования, даже если она осуществляется внутри рыночной подсистемы. В обоих случаях мыслимо три варианта организации обмена:

а) первоначально право на запрещение вредного использования принадлежит скотоводу (первой стороне), и фермер (вторая сторона) заинтересован в его выкупе. Иными словами, правовой режим предусматривает ответственность за потрапу (ущерб от внешних эффектов);

б) первоначально право на запрещение вредного использования принадлежит фермеру, и скотовод заинтересован в его выкупе (правовой режим не предусматривает ответственности за ущерб);

с) первоначальное размежевание прав происходит на аукционе. Р. Капелюшников утверждает, что этот вариант организации обмена позволяет элиминировать эффект богатства, то есть обеспечивает выполнение предпосылки ( $v$ ) теоремы. Эффект богатства «возникает только в случае «нерыночного» перераспределения правомочий между экономическими агентами: у одних что-то безвозмездно забирается, другим что-то безвозмездно передается» [6, с. 20–1].

**Ситуация А: неравенство рент и ущерба**

В терминах теории игр, при неравенстве рент и ущерба обмен превращается в игру с нулевой суммой, характеризующейся наличием у игроков и конфликта, и общего интереса [51, р. 87]. Каждая из сторон может выиграть не только за счет контрагента, но и относительно своей собственной системы ценностей. Общий интерес обусловлен наличием возможностей для взаимовыгодного обмена: одна из сторон ценит право на запрещение вредного использования больше, чем другая. В свою очередь, конфликт возникает по поводу определения конкретной суммы, за которую выкупается право на запрещение вредного использования. Проблема в том, что эта сумма может быть любой в открытом интервале, верхней границей которого является наибольшая экономическая рента  $\max \{R_1, R_2\}$ , а нижней — наименьшая из трех величин  $\min \{S, R_1, R_2\}$ . В ситуации  $A$  пределы торга задаются интервалом  $[R_2, R_1]$ .

<sup>13</sup> Более подробное обсуждение этих допущений можно найти в [42].



Таблица 3

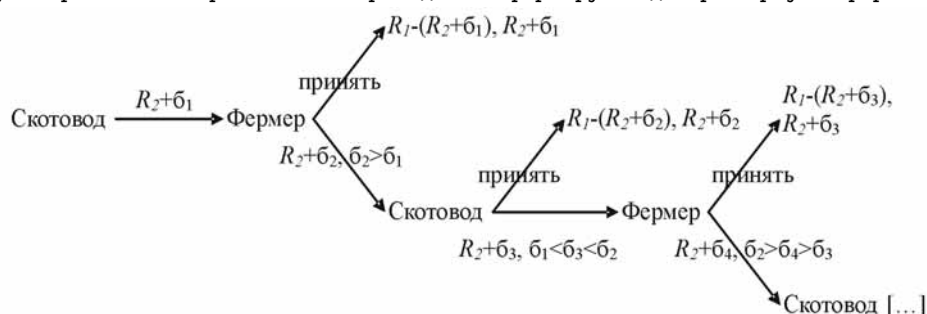
**Продажа права на запрещение вредного использования на аукционе: ситуация неравенства рент**

		Фермер	
		цена, равная $R_2$ за вычетом премии $\times$	другая цена
Скотовод	цена, равная $R_2 \times$	$R_1 - R_2, 0 [N_1]$	$R_1 - R_2, 0 [N_2]$
	другая цена	0, $\alpha$	0, 0

Интенсивность конфликта и набор вариантов его решения будут зависеть от конкретной формы организации обмена. Наличие медиатора, аукциониста (*commissaire-priseur*)<sup>14</sup>, облегчает процесс торга (таблица 3). При открытой (с голоса) форме подачи заявок по цене скотовод, получающий  $R_1$ , будет способен торговаться дольше, чем фермер, получающий  $R_2$ . При закрытой форме подачи заявок (в запечатанных конвертах) неопределенности больше, но и здесь у скотовода есть выигрышная стратегия: предложить цену, равную  $R_2$ , при этом он получит премию (излишек)  $R_1 - R_2$ <sup>15</sup>. Максимальная цена, которую готов предложить фермер, равна его ренте за вычетом премии  $\alpha$  (делать ставку, равную своей ренте, фермеру нет смысла). Оба игрока имеют доминирующие стратегии (обозначенные знаком  $\times$ ), а правомочие окажется в руках эффективного собственника, скотовода, несмотря на наличие двух равновесий Нэша (обозначенных буквой  $N_i$ ).

У фермера нет возможности заставить скотовода отказаться от предложения цены, равной  $R_2$ , даже с помощью стратегии угроз. Угроза означает обещание фермера избрать стратегию, которая не соответствует интересам обоих игроков в ответ на выбор скотоводом стратегии, ущемляющей интересы фермера [51, р. 123–131]. В данном случае фермер не может «наказать» скотовода, даже если он предложит цену, меньшую, чем  $(R_2 - \alpha)$ , сокращая тем самым и свои собственные шансы на выигрыш. Лишившись шансов на удовлетворение своих требований покрыть ущерб от потравы бычками скотовода своих посевов, фермер вынужден искать альтернативное применение принадлежащих ему факторам производства.

Если право на запрещение вредного использования первоначально принадлежит одной из сторон, то конфликтные интересы начинают превалировать над общими, даже если соотношение рент и ущерба не меняется. Дело в том, что изменяется структура игры, и она превращается в торг в условиях двухсторонней монополии (*bargaining game*). Тем самым ставится под вопрос выполнение условия (iii) теоремы, а именно наличие совершенно конкурентного рынка. Структура торга в условиях двухсторонней монополии предполагает, что первый ход делает та сторона, которая лишена права на запрещение вредного использования. Она предлагает выкупить у другой стороны это правомочие за цену, равную экономической ренте последней плюс премия,  $\alpha$  (сумма должна быть меньше, чем рента первой стороны). Собственник правомочия может либо согласиться с предложением, либо отклонить его и выдвинуть свои условия обмена. Пусть правомочие первоначально принадлежит фермеру. Тогда в развернутой форме торг



между фермером и скотоводом может быть представлен в следующей форме (рисунок 1).

**Рис. 1.** Торг между скотоводом и фермером: право на запрещение вредного использования первоначально принадлежит фермеру, ситуация неравенства рент

Первое предложение скотовода,  $R_2 + \alpha_1$ , может заинтересовать фермера. Однако здесь между ними нет никакого медиатора, и взаимная зависимость обуславливает приобретение обменом

<sup>14</sup> Медиатором является «третья сторона... влияние которой основывается на контроле информационных потоков» [51, р. 144].

<sup>15</sup> Документы, регламентирующие организацию аукционов, предусматривают обе формы подачи заявок, см., например, статью 183 ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» и [20, ст. 5–6].

стратегического, а значит, проблемного характера. «Пока увеличение вероятности получения отказа обуславливает ожидаемые потери, по своему размеру меньшие, чем доллар, рациональный переговорщик требует дополнительный доллар» ([34, р. 459]; см. также дискуссию в [17, с. 135–9]). Торг превращается в изнурительную многошаговую процедуру с весьма неопределенным конечным результатом и сопровождающуюся высокими транзакционными издержками (издержками согласования и ведения переговоров). Последний факт означает, что условие (iv) теоремы не выполняется. Будучи оставленным лицом к лицу со своим визави, эффективный собственник, во-первых, теряет  $\alpha$  (по сравнению с аукционными торгами), во-вторых, сталкивается с весьма неопределенными перспективами совершения сделки по выкупу правомочия и, в-третьих, сталкивается с высокими транзакционными издержками.

Главным препятствием к совершению сделки становится стремление каждой из сторон к максимизации своей доли в излишке, задаваемом интервалом  $[R_2, R_1]$ . На каждом этапе торга фермер и скотовод стремятся получить дополнительный доллар, варьируя величиной  $\alpha$  (от которой и зависят пропорции, по которым они делят между собой излишек). Иными словами, осложнения возникают не потому, что стороны разговаривают на «разных языках», а именно потому, что они обе слишком хорошо разговаривают на одном и том же языке максимизации ренты. И фермеру, и скотоводу вменяются черты *homo nepotiticus*.

Интересно, что Р. Капелюшников в своих критических заметках обходит эту проблему, выводя за рамки анализа саму переменную  $\alpha$ . Им делается допущение, что «трансфертный платеж, при котором фермер покидает спорный участок, равняется его чистому доходу» [6, с. 24–5], и он не претендует на свою долю в излишке, равную  $\alpha$ . При этом происходит отсылка к стратегии минимизации максимально возможного проигрыша (минимакс, *minimax*), или «верхнего проигрыша» (см. [19, с. 18–21]). Однако при стратегическом поведении игроков они могут надеяться на большее, чем просто получение «верхнего проигрыша». Причем чем дальше условия обмена правомочиями отстоят от игры с нулевой суммой (то есть чем больше разность рента), тем больше возможностей для стратегического торга [51, ch. 4]. Но ведь дьявола в данном случае следует искать как раз в деталях, а именно в переменной  $\alpha$ .

О серьезности обсуждаемой проблемы свидетельствует тот факт, что на нее обратили внимание уже первые критики теоремы в середине 1960-х годов, среди которых был и П. Самуэльсон. П. Милгром и Дж. Робертс чрезвычайно осторожны в своей интерпретации теоремы Коуза и обставляют ее выполнение рядом оговорок, напрямую касающихся торга в условиях двухсторонней монополии. «Если договаривающиеся стороны достигают эффективного (для себя) соглашения и если их предпочтения свободны от эффектов богатства, то согласованный ими выбор создающих стоимость видов деятельности,  $u$ , не будет зависеть от соотношения сил сторон во время переговорного процесса или от того, какими активами владела каждая сторона на момент начала переговоров» [14, с. 72, выделено мною. — А.О.].

В своем ответе на критику Самуэльсона Коуз предлагает несколько контраргументов. Во-первых, он недоумевает по поводу омонимии Самуэльсона относительно способности сторон начать и успешно завершить переговоры, указывая на наличие общего интереса. На общий интерес сторон ссылаются и Капелюшников, задаваясь вопросом об обоснованности анализа обмена правомочиями в терминах некооперативных игр. При нулевых транзакционных издержках «предположение о том, что фермер и скотовод отделены друг от друга непроницаемыми коммуникационными перегородками и вынуждены действовать полностью обособленно, теряет силу. Ничто не мешает им пойти по другому пути и попытаться заключить сделку по поводу потравы» [6, с. 13]. Сказанное было бы верным, не будь рассматриваемый случай примером комбинации общего интереса и конфликта.

Наличие элементов конфликта (по поводу величины  $\alpha$ ) обуславливает необходимость внешнего принуждения к исполнению контрактных обязательств. Нет никаких гарантий того, что фермер согласится с предложенной скотоводом величиной  $\alpha$ , и наоборот (то есть выбор любого  $\alpha$  не является заслуживающим доверия обязательством). Некооперативные игры отнюдь не исключают коммуникации между их участниками. Они отличаются от кооперативных невозможностью обратиться к третьим лицам (медиаторам, арбитрам) для обеспечения взятых на себя сторонами обязательств: любые контракты в рамках некооперативных игр должны быть самоподдерживающимися (*self-enforcing*)<sup>16</sup>. А ведь аукционист, присутствие которого имплицитно постулируется сторонниками неоклассической теории при купле-продаже товаров и услуг, при данной организации обмена явным образом выведен за рамки игры!

Во-вторых, Коуз отмечает, что в реальной жизни торг не так часто заходит в тупик. «Черты характера, благоприятствующие такому результату, дают мало шансов на выживание, и мы мо-

<sup>16</sup> Здесь уместны аналогии с классификацией типов обмена, предложенной Д. Нортон: (i) повторяемый персонифицированный обмен при отсутствии контроля и принуждения со стороны третьих лиц; (ii) неперсонифицированный обмен без контроля и принуждения со стороны третьих лиц и (iii) неперсонифицированный обмен с контролем, осуществляемым третьей стороной, см. [15, с. 54]. Некооперативные игры наиболее адекватны для описания обмена второго типа, тогда как кооперативные игры — обмена третьего типа. Ни Коуз, ни Капелюшников не упоминают о каких-либо родственных или дружеских связях между фермером и скотоводом, что позволило бы квалифицировать их взаимодействия как пример обмена первого типа.

жем предположить (я просто уверен в этом), что такой набор качеств необычен, и что люди, как правило, готовы «разбить разницу» [7, с. 147]. К сожалению, речевые обороты типа «я глубоко убежден» при всей их эмоциональной заряженности служат слабым подспорьем в научных дискуссиях и часто отвлекают внимание от действительных проблем. Стоит обратить внимание и на суждение о «необычности» стремления идти до конца в максимизации прибыли, когда его делает экономист.

Хотя с помощью экспериментов в лаборатории или аудитории трудно воспроизвести взаимодействия, происходящие в реальной жизни, даже их результаты помогают судить о том, действительно ли трудно «разбить разницу». Т. Шеллинг описывает следующий эксперимент: двум лицам предлагают разделить между собой \$100. Каждый из них независимо от другого определяет, на какую долю от этой суммы он претендует, и если сумма этих требований не превышает \$100, то оба получают желаемое. Если сумма требований превышает \$100, то выигрыш обеих сторон равен нулю. Шеллинг проводил эксперимент среди 40 пар, и 36 из них разделили \$100 в равной пропорции [51, р. 60].

Я немного усложнил эксперимент, проводя его среди студентов-социологов второго курса в Государственном университете — Высшей школе экономики (весна 2006 г.). Случайным образом образованным парам студентов было предложено разделить между собой 1000 рублей, причем так, чтобы максимизировать общую сумму требований, которая по-прежнему не должна была превышать 1000 рублей, при многократном взаимодействии. После пяти шагов (студенты были не осведомлены, когда игра будет объявлена законченной, а также о требованиях вizaви — вплоть до подведения итогов) оказалось, что из 24 пар только одной удалось получить максимум — 5000 рублей на обоих игроков. Интересно, что нашлась и пара, которая в итоге получила 0 рублей! Учитывая, что наиболее успешным парам были обещаны премиальные баллы, можно предположить достаточно серьезное отношение участников к игре. Тем удивительнее неспособность подавляющего большинства найти наиболее очевидное, бросающееся в глаза решение.

Явное расхождение между результатами Шеллинга, у которого участники эксперимента представляли разные социальные группы, и итогами моего эксперимента подсказывает, что состав участников игры может оказаться значимым. Аудитория ГУ-ВШЭ, в программе которой даже для социологов высок удельный вес экономических дисциплин, служит несовершенной моделью того, что происходит в однородных сообществах, населенных *homo economicus*. По всей вероятности, сообщество профессиональных экономистов-неоклассиков относится к этому типу (если только не предполагать их двоемыслия или приверженности в повседневной жизни иным принципам, чем те, что провозглашаются публично, — у классной доски, например)<sup>17</sup>. Стороны, играющие по правилам рынка как функциональной подсистемы, естественным образом сталкиваются с трудностями при «разбивании разницы».

Сошлюсь на результаты еще одного эксперимента, проведенного мною со студентами. После игры с ненулевой суммой по разделу 1000 рублей условия были видоизменены, чтобы приблизить эксперимент к ситуации торга между фермером и скотоводом. При этом был усилен элемент конфликтности в ущерб общему интересу игроков. Случайно образованным парам игроков, один из которых играл роль фермера, другой — скотовода, было предложено торговаться по модели, отраженной на рисунке 1. Задачей игроков было, с одной стороны, максимизировать свой личный выигрыш (долю в излишке) и, с другой стороны, достичь соглашения с вizaви об обмене как можно быстрее. Участники были предупреждены, что если им не удастся договориться до объявления окончания торгов, наступившего, как и в предыдущем эксперименте, неожиданным для них образом, то они получат нулевую полезность. Мотивация обеспечивалась премиальными баллами тем, кому удастся получить наибольшую долю в излишке. Отметим, что из 21 пары только в одной излишек был разделен в пропорции 50/50 (значительно чаще встречалась пропорция 60/40)<sup>18</sup>!

Принцип разделения излишка, задаваемого интервалом  $[R_1, R_2]$  пополам, никак не следует из рыночных правил игры и допущение, сделанное Капелюшниковым в его комментариях относительно того, что «дополнительный выигрыш от сделки по поводу поправки делится между фермером и скотоводом ровно пополам» [6, с. 27] является не чем иным, как обращением к критериям значимого, носящим по отношению к рынку как функциональной подсистеме *внешний* характер. Принцип равного деления излишка, в частности, произведен от «гражданского» соглашения. Перефразируя Коуза, с таким же успехом в качестве критерия разделения излишка можно было бы избрать цвет глаз фермера и скотовода.

С одной стороны, играя по рыночным правилам игры, итоги разделения излишка представляются неопределенными. С другой стороны, в реальной жизни зачастую удается «разбить разницу». Значит, в реальной жизни стороны обращаются к нерыночным критериям деления излишка, важно лишь достичь согласия относительно того, какие именно нерыночные критерии выбирать. Интересно, что еще Смит, видимо, осознавал внутреннюю неустойчивость обмена, основанного исключительно на максимизации ренты. В *Исследовании...* он вменяет участникам обмена врожденную «склонность к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой» [26, с. 90], отказы-

<sup>17</sup> Подробнее о двоемыслии см. [29, с. 49–60].

<sup>18</sup> Сходные результаты обсуждаются в [44, р. 286].

ваясь давать ей какое-либо рациональное объяснение. Иначе говоря, он предполагает, что сам обмен является терминальной ценностью, и желание его совершить оказывается сильнее, чем желание получить большую долю излишка. В *Теории нравственных чувств* он делает иное допущение, вменяя участникам обмена склонность к симпатии или представлению себя в положении контрагента [27, с. 31]. Симпатия может «поддерживать» целый ряд принципов разделения излишка, от равных пропорций (если контрагент признается находящимся в сходной ситуации) до  $\alpha \rightarrow 0$ , когда контрагент вызывает чувство сострадания. В обоих обоснованиях обмена Смит обращается к принципам, выводимым за рамки сугубо экономического анализа.

Можно ли решить проблему торга в условиях двухсторонней монополии иначе, чем достигая согласия относительно нерыночного критерия разделения излишка? Например, почему скотоводу не «кобойти» особо неуступчивого фермера, слишком буквально следующего предписаниям учебников по микроэкономике, и не попытаться договориться с другими лицами, занимающимися земледелием, группой фермеров в целом, переведя взаимодействие на межгрупповой уровень? Ведь в процессе торга на этом уровне отдельный фермер уже не сможет повлиять на параметры сделки по выкупу правомочия.

Тем не менее удаление от ситуации двухсторонней монополии достигается за счет снижения вероятности выполнения другого условия теоремы Коуза, равенства нулю трансакционных издержек (iv). Коуз, будучи автором концепции трансакционных издержек, предпочитает не замечать этой проблемы при переходе к сопоставлению рент фермеров и рент скотоводов. Он лишь повторяет свои аргументы, сделанные при обсуждении торга между фермером и скотоводом [7, с. 149–153]. Но это делают за него его критики и комментаторы. В частности, они отмечают высокий уровень трансакционных издержек при большом количестве участников ведения переговоров (особенно издержек согласования и поиска информации) [14, с. 431–3; 3, с. 550]. Кроме того, само соглашение о выкупе правомочия на межгрупповом уровне обладает характеристиками общественного блага, производство которого на основе исключительно рыночных правил игры связано с дополнительными трудностями.

В конечном итоге оказывается, что при неравенстве рент требуется выход за рамки рынка как функциональной подсистемы и достижение согласия между сторонами относительно критерия разделения излишка.

## Ситуация В: равенство рент и ущерба

Если ситуация А обуславливает структуру игры с ненулевой суммой, в которой наличествуют элементы общего интереса и конфликта, то ситуация В приближается по своим параметрам к антагонистической игре, или игре с нулевой суммой. Конфликт здесь явно преобладает над общим интересом, ведь обе стороны одинаково ценят право на запрещение вредного использования. «Поскольку в этих обстоятельствах ничей доход не может быть увеличен за счет приобретения права на загрязнение, никто его не купит. А значит, цена будет равна нулю» [7, с. 149].

Чтобы убедиться в отсутствии возможностей для взаимовыгодного обмена, рассмотрим вначале вариант аукционных торгов правом на запрещение вредного использования (таблицы 4). В игре есть три равновесия Нэша, но каждая из сторон по-прежнему имеет доминирующую стратегию, заключающуюся в предложении максимальной цены, равной  $R - \alpha$ . Однако, в отличие от ситуации А, даже аукцион не может помочь выявить эффективного собственника правомочия: и при закрытой, и при открытой форме подачи заявок велика вероятность равенства предложений по цене. Можно предположить, что в процессе устного соревнования  $\alpha$  будет стремиться к нулю, но это не поможет фермеру или скотоводу победить в аукционе и получить право на запрещение вредного использования.

Таблица 4

### Продажа права на запрещение вредного использования на аукционе: ситуация равенства рент

		Фермер	
		максимальная цена ( $R$ за вычетом премии) $\times$	другая цена
Скотовод	максимальная цена ( $R$ за вычетом премии) $\times$	0, 0 [ $N_1$ ]	$\alpha$ , 0 [ $N_2$ ]
	другая цена	0, $\alpha$ [ $N_3$ ]	0, 0

Сугубо рыночным критерием определения эффективного владельца правомочием могла бы стать смешанная стратегия (например, скотовод и фермер пользуются правом на запрещение вредного использования поочередно), но она требует регулярного повторения аукциона (многошаговая игра). Неопределенность исхода аукциона требует введения дополнительных критериев определения эффективного собственника. Фермер и скотовод в данном случае «де-

легируют» выбор критерия аукционисту: наличие третьей стороны позволяет им избежать непосредственного участия в его согласовании<sup>19</sup>. Важно подчеркнуть, что каким бы ни оказался дополнительный критерий, он будет *внешним* по отношению к критериям, принятым внутри рынка как функциональной подсистемы. Даже если судьба права на запрещение внешнего использования будет определена простым подкидыванием монеты.

Отразится ли определение собственника правомочия на структуре производства? Каплюшников утверждает, что нет. Позиция Коуза более осторожна: он дает отрицательный ответ, рассматривая случай нулевой ренты, получаемой как фермером, так и скотоводом, в то время как ущерб отличен от нуля:  $(R_1=R_2=0) < S_2$  [6, с. 10; 7, с. 149]. При равенстве *ненулевых* рент та сторона, которая будет вынуждена покинуть нынешнюю деятельность и перейти к наилучшей альтернативе (сторона, которой не достанется правомочие), понесет потери. Ведь по определению альтернативная деятельность менее выгодна. И вовсе необязательно, что обе стороны рассматривают одну и ту же альтернативу продолжения своей нынешней деятельности, земледелия или животноводства (следовательно, «мультипликативные» эффекты будут разными).

Анализ арбитражной практики показывает, что ситуации равенства предложений по цене действительно существуют. Например, при проведении в 1999 году аукциона по продаже прав на временное пользование лесными участками в Ленинградской области (в качестве аукциониста выступал Кингисеппский лесхоз) равные предложения по цене подали два участника торгов. Заявки подавались в закрытой форме, и после вскрытия конвертов оказалось, что они обе равны заявленной аукционистом начальной цене. В ходе арбитражного разбирательства выяснилось, что согласно Положению о порядке проведения лесных аукционов от его организатора требовалось проведение дополнительного устного соревнования [22; 20, ст. 33]. Равенство предложений по цене в данном случае может быть объяснено равенством ренты, ожидаемой от эксплуатации лесных участков, и/или «фокальным» характером начальной цены, ведь она представляет собой своеобразную «подсказку», которую аукционист дает участникам торгов.

Если равенство предложений по цене фиксируется при закрытой форме подачи заявок, то возможно и иное решение. «При равенстве двух и более предложений о цене государственного или муниципального имущества на аукционе, закрытом по форме подачи предложения о цене, победителем признается тот участник, чья заявка была подана раньше других заявок»<sup>20</sup>. Этот дополнительный критерий можно интерпретировать как вариацию принципа очереди, *first come, first served* [53, р. 85–97]. Принцип, если проследить историю его возникновения, носит явно традиционный характер, и для его использования в целях организации обмена на рынке требуется либо согласие сторон, либо «волевое» решение аукциониста. Федеральная антимонопольная служба, ответственная за организацию аукционов по заключению государственных контрактов, рекомендует обращаться к этому критерию при равенстве заявок по другим критериям. Несмотря на то, что в аукционах этого типа используется несколько рыночных критериев оценки заявок (например, цена и срок поставки), что снижает вероятность совпадений, и здесь в небольшом проценте случаев все же оказывается невозможным определить победителя без обращения к внешним по отношению к рынку критериям<sup>21</sup>.

Если же право на запрещение вредного использования не выставляется на торги, а первоначально принадлежит либо фермеру, либо скотоводу, то выкуп его другой стороной оказывается невозможным, и последняя вынуждена нести потери, переходя к наилучшему альтернативному использованию своих факторов производства. Пусть право изначально принадлежит фермеру. Скотовод может предложить за него любую сумму, не превышающую его ренту,  $R+\alpha$ . В то же время фермер согласился бы его продать за любую сумму, превышающую его ренту,  $R+\alpha$ . Сколь бы малой ни была  $\alpha$ , присутствие этой переменной делает торг невозможным, и исходная структура прав собственности оказывает влияние на структуру производства.

Итак, при равенстве рент возможны два исхода. Если третьей стороны во взаимодействии нет, то повысить эффективность структуры производства через обмен нельзя. При наличии третьей стороны (аукциониста) отсутствует возможность для выявления эффективного соб-

<sup>19</sup> Фигура аукциониста имеет ряд общих черт с государством, на что было обращено внимание экономического сообщества еще О. Ланге, одним из авторов модели рыночного социализма. В этой модели государство («центральное бюро планирования») играет роль медиатора, находясь на пересечении информационных потоков [47, (1), р. 53–71 and (2), р. 123–142]. Именно этим объясняется контекст, в который помещено обсуждение аукционных торгов правом на запрещение вредного использования при равенстве рент, — в главу о государстве, см. [18, с. 557–8].

<sup>20</sup> Статья 183 ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». Ссылку на эту норму можно найти в ряде решений арбитражных судов, например в [23].

<sup>21</sup> Автор благодарен за консультацию по вопросу об организации аукционов по заключению государственных контрактов д.э.н., доценту Вячеславу Вольчику, заместителю главного редактора официального издания в области государственных закупок Ростовской области, газеты «Торги и конкурсы». Согласно любезно предоставленной им информации при равенстве предложенных условий (закрытая форма подачи заявок) для выявления победителя учитывается срок, в который подавалась заявка, а также годовой оборот за прошлый отчетный период. Подробный институциональный анализ государственных закупок и возникающих в их процессе коллизий требует отдельного анализа, который выходит за рамки настоящего текста. Упомянем хотя бы то, что в данном случае речь идет об аукционе покупателей, а не об аукционе продавцов, как в случае теоремы Коуза, см. [5, с. 327–8].

ственника с помощью сугубо рыночных критериев. Для снижения неопределенности возможно обращение к внешним, нерыночным критериям, однако их использование повлияет на структуру производства.

## Итоги направления для будущих исследований

Подводя итог, можно попытаться сформулировать социоэкономическую версию теоремы Коуза следующим образом: *с точки зрения эффективности, исходное распределение правомочий несущественно, если и деятельность, являющаяся источником внешних эффектов, и деятельность, на которую они оказывают влияние, осуществляется внутри рынка как функциональной подсистемы. Однако и в этом случае может потребоваться обращение к внешним, нерыночным критериям значимого, выбор которых должен осуществляться либо на основе согласия сторон, либо третьей стороной.* В этой формулировке отражены сразу несколько идей, ключевых для социоэкономики как направления экономической теории. Во-первых, у человеческого поведения нет единого детерминанта: стремление к максимизации прибыли (полезности) соседствует со следованием моральным принципам, принуждением и другими факторами [39, р. 115; 38, р. 4]. Наличие внешних эффектов придает конфликту взаимной зависимости между максимизацией прибыли и нерыночной моралью особенно явные формы. Во-вторых, общество в целом представляет собой систему, тогда как рынок является ее подсистемой. «Мораль базара ограничена рамками рыночной площади. Рынок — лишь один из районов полиса, а не полис в целом» [54, р. 109]. В современном обществе существуют границы между функциональными подсистемами, но они не носят абсолютного характера. В частности, рыночные сделки зачастую оказываются вписанными (*embedded*) в более широкий контекст: при их совершении обращаются к критериям значимого, внешним по отношению к рынку.

Социоэкономическая интерпретация теоремы Коуза не противоречит, а скорее дополняет и уточняет другие интерпретации, перечисленные в самом начале обсуждения:

- (i) Акцент на четкую спецификацию прав собственности, особенно в части права на запрещение вредного использования, способствует осознанию проблемного соотношения власти над вещами (собственности) и власти над людьми. Наличие внешних эффектов означает, что властвование над вещью (материальным фактором производства) оказывает влияние на деятельность других людей, даже если последнее осуществляется не нарочно<sup>22</sup>.
- (ii) Процедура свободного обмена правомочиями существенным образом конкретизируется. В частности, социоэкономический подход высвечивает влияние разных вариантов организации обмена, аукционных торгов и двухстороннего торга, на его исход.
- (iii) «Провалы» совершенно конкурентного рынка имеют «моральное измерение». Как было показано, в ситуации двухсторонней монополии требуется обращение к нерыночным критериям значимого. Здесь логика экономического анализа смыкается с выводами представителей политической философии, которые утверждают: ситуации зависимости и власти (см. выше) всегда требуют морального обоснования. «Властные отношения связаны с такими негативными явлениями, как исключением, ограничением или принуждением, все это обуславливает [психологическую] потребность в обосновании» [32, р. 57].
- (iv) Уровень транзакционных издержек, в частности, зависит от того, насколько социально однородна среда, в которой совершается обмен. Согласие относительно критериев значимого, на основе которых осуществляется разделение излишка, способствует существенному снижению издержек согласования.
- (v) Выбор критериев значимого влияет на то, как разделяется излишек между сторонами обмена и, следовательно, от него зависит относительное благосостояние сторон. Иными словами, эффект богатства тоже имеет «моральное измерение». Причем здесь нет односторонних причинно-следственных связей: как различные варианты распределения излишка требуют нерыночного обоснования, так и нерыночные критерии значимого предопределяют различные варианты «разбивания разницы»<sup>23</sup>.

Взяты все вместе интерпретации помогают четко специфицировать условия, которые необходимы для выполнения того, чтобы исходное распределение правомочий не оказывало влияния на структуру производства. Помимо задачи описания и классификации предпосылок теоремы Коуза, предложенный подход подсказывает и направления исследований на перспективу. Особый интерес в этой связи представляет ассоциация между тремя переменными: монопольным положением, рентой и властными отношениями. Если отношение первых двух

<sup>22</sup> Относительно того, всякое ли влияние тождественно власти, консенсус не достигнут. Ч. Райт Милз в своем классическом исследовании властвующей элиты говорит о том, что и осознанное, и неосознанное влияние свидетельствует о наличии власти [49]. Д. Вронг, напротив, рассматривает в контексте властных отношений только осознанное влияние [57].

<sup>23</sup> Ср. аргументы о взаимосвязи критериев распределения и эффективности в [52, р. 433–44].

переменных было частично проанализировано в тексте (через призму проблем деления излишка в условиях двухсторонней монополии), то их связь с властными отношениями намечена лишь пунктирно. А ведь властные отношения вполне могут основываться на монопольной структуре, а рента становится одним из ключевых ресурсов для их воспроизводства, на что указывал еще М. Вебер, говоря о доминировании на основе «наложения интересов» (*domination by virtue of a constellation of interests*). «Ввиду отсутствия каких-либо правил доминирование, проистекающее из рыночных структур или наложения интересов в иных формах, может ощущаться как более гнетущее, чем властные отношения, в рамках которых обязанности, обусловленные фактом подчинения, определены четко и явным образом» [56, р. 946].

Вообще говоря, анализ взаимосвязи между монополией, рентой и властью, особенно в российском контексте (в предложенном анализе сознательно не заострялось внимание на специфике российской институциональной среды), требует переосмысления экономической концепции ренты. Классические экономисты напрямую увязывали ренту с редкостью природных ресурсов (земли, месторождения полезных ископаемых) и отсутствием у них альтернатив. Так, для Смита «земельная рента, рассматриваемая как плата за пользование землей, естественно представляет собой *монопольную цену*. Она не стоит ни в каком решительно соответствии с тем, что землевладелец затратил на улучшение земли или чем он мог бы довольствоваться; она определяется тем, что фермер в состоянии платить за землю» [26, с. 206, выделено мною. — **А.О.**]. Д. Рикардо увязывает земельную ренту с ограничением доступа к природным ресурсам, определяя ее как ту долю «продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы» [24, с. 432]. К. Маркс для акцентирования взаимосвязи между собственностью как юридической формой монополии на землю и рентой специально подразделяет ренту на абсолютную, собственно и являющуюся монопольной ценой, и дифференциальную, зависящую от географических факторов и произведенных улучшений [12, ч. II, отд. 6].

Современные экономисты, использующие неоклассический подход, понимают ренту как любое превышение дохода продавца товара или услуги над альтернативными издержками. С одной стороны, это позволяет унифицировать термины и модели, по крайней мере, в рамках неоклассики. С другой стороны, после А. Маршалла земля и природные ресурсы перестают ими рассматриваться как нечто фиксированное, невозпроизводимое и раз и навсегда данное: с развитием технологии становится возможным увеличивать предложение земли (например, за счет осушения болот), а также добывать те природные ресурсы, которые ранее считались неизвлекаемыми. «На самом деле природные ресурсы не отличаются от всего класса капитальных благ, которые нужно сначала приготовить, а затем затрачивать средства на поддержание их в рабочем состоянии» [3, с. 76]. Отсюда, если говорить о России, следует совет не избавляться любой ценой от статуса «ресурсного придатка», а, наоборот, заниматься разработкой современных технологий для добычи все более труднодоступных природных ресурсов, особенно нефти и газа, делая ставку на позитивные технологические внешние эффекты (см., например: [41, р. 559–583]).

Как в классической, так и в неоклассической трактовке рента может быть связана с властью. В первом случае власть над вещами (природными ресурсами) через ограничение доступа и отсутствие альтернатив превращается во власть над людьми. «Классическая» рента возникает на макроуровне. В последнем случае рента связана с властью только при наличии внешних эффектов, причем двояким образом: через соотношение силы переговорных позиций при «разбиении разницы» и через категорию влияния. «Неоклассическая» рента возникает на микроуровне.

В российском случае более плодотворной представляется «классическое» понимание ренты, и вот почему. Укрепление монополии «Газпрома», контрольный пакет которого принадлежит государству, на добычу, транспортировку и экспорт газа, а также усиление государственного контроля над добычей, транспортировкой и экспортом нефти обеспечивают возможность извлечения ренты именно в «классическом» ее понимании. В свою очередь, рента превращается в один из ключевых ресурсов воспроизводства и укрепления сложившейся модели властных отношений.

Именно в связи с внешними эффектами на геополитическом уровне, обусловленными существованием этой модели властных отношений, подробный анализ которой требует специального обсуждения, и возникает новая и неожиданная возможность для проверки теоремы Коуза. Начиная с 2005 года в странах Восточной и Западной Европы наблюдается рост обеспокоенности, причем в открытой форме, по поводу зависимости от поставок российских энергоносителей. С другой стороны, ввиду неразвитости транспортной инфраструктуры для экспорта энергоносителей по другим направлениям (например на Восток) Россия зависит от европейских потребителей. Налицо ситуация двухсторонней монополии. Конфликты по поводу «разбиения разницы» усугубляются наличием внешних эффектов, но в иных, чем рынок, сферах отношений между двумя сторонами. Взаимодействие с Россией, особенно на государственном уровне, все больше ассоциируется с той моделью властных отношений, на основе которой в этой стране функционирует государство, а значит, и поставщики энергоресурсов. Несовместимость этой модели с некоторыми базовыми принципами Европейского сообщества вызывает

ет озабоченность по поводу растущего влияния России. В этом можно увидеть своеобразный внешний эффект исключительно торговых, рыночных, отношений.

С учетом этого внешнего эффекта можно сформулировать две исследовательские задачи, решение которых может стать предметом для будущих исследований. Во-первых, какое влияние оказывает российская модель властных отношений на разделение излишка в торговле между этой страной и странами-членами ЕС в условиях двухсторонней монополии? Не исключено, что неэкономический критерий значимого, на котором она основана, затруднит заключение взаимовыгодных сделок<sup>24</sup>. Во-вторых, как оценить ущерб от внешних эффектов в иных, чем рынок, сферах взаимоотношений между сторонами? Если его можно выразить в денежной форме, то может ли идти речь о выкупе «права на запрещение вредного использования», по аналогии с идеей компенсации морального ущерба? Если такая постановка вопроса окажется допустимой, то какова может быть компенсация, например, за отказ России от «экспорта» своей модели властных отношений в ряд других постсоветских стран?

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза: транзакционные издержки и управленческие затраты // Институциональная экономика / Под ред. Олейника А.Н. М.: Инфра-М. 2005.
2. Бахтин М.М. Проблемы поэтики Достоевского. М.: Советская Россия. 1979.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело. 1994 [1985].
4. Богатырев Ф.О. Применение судом норм, регулирующих отношения соседей в жилищной сфере // Комментарий судебной практики. Вып. 8. М.: Юридическая литература. 2002.
5. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб: СП «Автокомп». 1992 [1990].
6. Капелюшников Р.И. И еще раз — о теореме Коуза (критические заметки). Препринт WPЭ/2006/02. Серия: Проблемы рынка труда. М.: ГУ-ВШЭ. 2006.
7. Коуз Р. Заметки к «Проблеме социальных издержек» // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело. 1993.
8. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело. 1993.
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело. 1993.
10. Лебина Н.Б. Повседневная жизнь советского города: нормы и аномалии, 1920–1930 годы // Нева. 1999.
11. Маркс К. Капитал. Т. 1. М.: Изд-во политической литературы. 1988 [1867].
12. Маркс К. Капитал. Т. 3. М.: Изд-во политической литературы. 1986 [1894].
13. Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика / Под ред. Олейника А.Н. М.: Инфра-М. 2005.
14. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. Т. 1. СПб: Экономическая школа. 2001 [1992].
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала». 1997 [1990].
16. Олейник А.Н. Введение: Институциональные ловушки постприватизационного периода в России // Институциональная экономика / Под ред. Олейника А.Н. М.: Инфра-М. 2005.
17. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М. 2005.
18. Олейник А.Н. Институциональный анализ государства // Институциональная экономика / Под ред. Олейника А.Н. М.: Инфра-М. 2005.
19. Оуэн Г. Теория игр. М.: Вузовская книга. 2004 [1971].
20. Положение о порядке проведения лесных аукционов, утвержденное Приказом № 10 по Федеральной службе лесного хозяйства России от 11 августа 1997 г.
21. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 20.12.1994 № 10 «Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда».
22. Постановление по делу № А56-21773/00 Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 3.04.2001 г.
23. Постановление по делу № А57-13274/04-19 Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 9.06.2005 г.
24. Рикардо Д. Начала политической экономии // Антология экономической классики (В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо). М.: МП «Эконом». 1993.
25. Роуз Р. Достижение целей в квазисовременном обществе: социальные сети в России // Общественные науки и современность. 2002. № 3.
26. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики (В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо). М.: Эконом. 1993.
27. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика. 1997 [1759].
28. Тевено Л. и др. Ценности, координация и рациональность: Экономика соглашений или эпоха

<sup>24</sup> Проиллюстрируем данное предположение выдержкой из интервью, проведенного несколько лет назад с французским предпринимателем, стремящимся закрепиться на российском рынке автомобилестроения: «Складывается впечатление, что их (российских предпринимателей. — А.О.) цель — это не совершить сделку, даже не заработать деньги. В конечном счете, их цель — одержать верх (*battre*) над партнером» (цит. по: [50, р. 41]).



- сближения экономических, социальных и политических наук // Институциональная экономика / Под ред. Олейника А.Н. М.: Инфра-М. 2005.
29. Хлопин А.Д. Феномен двоемыслия: Запад и Россия (особенности ролевого поведения) // *Общественные науки и современность*. 1994. № 3.
  30. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело. 2001.
  31. Arthur B.W. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events // *Economic Journal*. 1989. № 99 (394).
  32. Beetham D. *The Legitimation of Power*. Atlantic Highlands, NJ: Humanities Press International. 1991.
  33. Commons J.R. *Legal Foundations of Capitalism*. New York: Macmillan Company. 1939.
  34. Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, as amended by Protocol No. 11 (1950) // <http://conventions.coe.int/treaty/en/Treaties/Html/005.htm>, файл загружен 5.6.2006.
  35. Coater R.D. Coase Theorem // Eatwell J., Milgate M., Newman P., eds. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Vol. 1. London: Macmillan. 1989.
  36. Dasgupta P., David P.A. *Toward a New Economics of Science* // Mirowski P., Sent E.-M., eds. *Science Bought and Sold: Essays in the Economics of Science*. Chicago and London: The University of Chicago Press. 2002.
  37. David P.A. Clio and the Economics of QWERTY // *American Economic Review*. 1985. № 75 (2).
  38. Etzioni E. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York and London: The Free Press, 1988.
  39. Etzioni E. *Toward a New Socio-Economic Paradigm* // *Socio-Economic Review*. 2003. № 1.
  40. Fadeeva v. Russia. ECHR file No. 55723/00 // <http://www.worldlii.org/eu/cases/ECHR/2005/376.html>, файл загружен 5.6.2006.
  41. Gaddy C.C., Ickes B.W. Resource Rents and the Russian Economy // *Eurasian Geography and Economics*. 2005. № 46 (8).
  42. Gechev R. *Sustainable Development: Economic Aspects*. Indianapolis, IN: University of Indianapolis Press. 2005.
  43. Honore A.M. *Ownership* // Guest A.G., ed. *Oxford Essays in Jurisprudence*. London: Oxford University Press. 1961.
  44. Kagel J.H., Roth A.E., eds. *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press. 1995.
  45. Krugman P.R. *The Self-Organizing Economy*. Cambridge, MA and Oxford: Blackwell Publishers. 1996.
  46. Kuhn T.S. *Scientific Paradigms* // Barnes B., ed. *Sociology of Science: Selected Readings*. Harmondsworth: Penguin Books. 1972.
  47. Lange O. On the Economic Theory of Socialism // *Review of Economic Studies*. 1936-7. № 4 (1, 2).
  48. Merton R.K., Zuckerman H. *Institutionalized Patterns of Evaluation in Science* // Merton R.K. *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*. Chicago and London: The University of Chicago Press. 1973.
  49. Mills W.C. *The Power Elite*. New-York: Oxford University Press. 1957.
  50. Oleinik A., Aparina N., Clément K., Gvozdeva E., Kashturov A., Minin M. *L'analyse socio-économique du blanchiment: L'exemple des capitaux illicites russes en France et dans d'autres pays occidentaux, Saint-Denis-La-Plaine: Institut National des Hautes Etudes de Sécurité*. 2005.
  51. Schelling T.S. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 1960.
  52. Shapiro C., Stiglitz J. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device // *American Economic Review*. 1984. № 74 (3).
  53. Sugden R. Spontaneous Order // *Journal of Economic Perspectives*. 1989. № 3 (4).
  54. Walzer M. La justice dans les institutions // *Esprit*. 1992. № 180 (3-4).
  55. Walzer M. *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books, 1983.
  56. Weber M. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. New-York: Bedminster Press Inc. 1968 [1922].
  57. Wrong D.H. *Power: Its Forms, Bases and Uses*. New-York: Harper Colophon Books. 1980.