

ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ И ПРОБЛЕМА ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

Сергеев Андрей Михайлович

Доцент кафедры предпринимательского права Уральского государственного юридического университета (Екатеринбург), кандидат экономических наук, доцент,
e-mail: asergeev@k66.ru

В статье обсуждается содержание понятия внешних эффектов как одной из ключевых категорий экономического анализа права собственности. На основе ряда значимых научных публикаций Р. Коуза автор анализирует его подход к решению проблемы внешних эффектов, т. е. конфликтов интересов, возникающих по поводу негативных экстерналий при реализации прав собственности. Рассматривается суть принципа обоюдности, который выражает обоюдоострый характер отрицательных внешних эффектов и направлен против одностороннего понимания причинности, однозначного определения причинителя вреда (ущерба) и жертвы. Приводится наиболее распространенная формулировка теоремы Коуза, раскрываются ее основные предпосылки и главные выводы, в частности об эффективности размещения ресурсов и его инвариантности относительно первоначального распределения прав собственности. Показано, что при положительных трансакционных издержках интернализация внешних эффектов, по Коузу, обуславливает необходимость применения экономической эффективности как важного критерия оценки правовых норм и судебных решений. Сформулированы концептуальные требования к правовой системе в целях решения проблемы внешних эффектов и эффективного использования ресурсов. Сделан вывод об активной роли права по отношению к экономике, обязательном регулировании распределения прав собственности для интернализации экстерналий.

Ключевые слова: внешние эффекты (экстерналии), интернализация внешних эффектов, права собственности, теорема Коуза, трансакционные издержки, эффективность

PROPERTY RIGHTS AND THE PROBLEM OF EXTERNALITIES

Sergeev Andrei

Associate professor, Ural State Law University (Yekaterinburg), candidate of economic sciences,
e-mail: asergeev@k66.ru

The article discusses the concept of externalities as one of the key categories of the economic analysis of property rights. Based on a number of scientific publications by R. Coase, the author analyzes his approach to solving the problem of externalities, i. e. conflicts of interest arising from negative externalities during the realization of property rights. The author considers the essence of the reciprocity principle, which expresses the bipartite nature of the negative externalities and is directed against the unilateral understanding of causality and the unambiguous identification of a causer of harm and a victim. The most common formulation of the Coase's theorem is articulated. Its preconditions and main conclusions (about the effectiveness of the resources allocation and its independence from the original distribution of property rights) are revealed. The article shows that, according to Coase, when transaction cost is positive, the internalization of externalities provides for the use of economic efficiency as a key criterion for assessing legal provisions and judicial decisions. The author formulates conceptual requirements for the legal system in order to solve the problem of externalities and efficient use of resources. He concludes that law plays an active role in the economic sphere and it is mandatory to regulate the distribution of property rights for the internalization of externalities.

Key words: externalities, internalization of externalities, property rights, Coase's theorem, transaction costs, efficiency

Выдающийся ученый-экономист, нобелевский лауреат Рональд Коуз (1910–2013) окончил Лондонскую школу экономики в 1932 г. Во время учебы, по его собственному признанию, он больше внимания уделял не столько экономическим дисциплинам, сколько курсам по праву. Он вспоминает, что «был зачарован судебными делами и юридической аргументацией»¹. Затем Коуз преподавал в различных британских университетах, а в 1964 г. стал профессором Школы права Чикагского университета и оставался им до конца жизни. Одновременно (вплоть до 1982 г.) он исполнял обязанности главного редактора «Журнала права и экономики».

В 1991 г. профессор Коуз был удостоен Нобелевской премии по экономике «за открытие и прояснение значения издержек трансакций и прав собственности для институциональной структуры и функционирования экономики». В обосновании Шведской королевской академии наук упоминаются всего две его фундаментальные работы: «Природа фирмы»² и «Проблема социальных издержек»³. Хотя эти статьи, как подчеркивает российский экономист Р. И. Капелюшников, «не содержали каких-либо важных эмпирических находок или принципиальных технических новаций, они произвели переворот в видении экономической реальности, изменили саму научную картину мира», а высказанные в них идеи «послужили источником парадигмального сдвига в современном экономическом анализе, породив целое семейство новых, бурно развивающихся направлений теоретической мысли»⁴. Одним из ведущих направлений в рамках этого семейства выступает экономический анализ права и, в частности, изучение прав собственности и их влияния на эффективность использования ресурсов.

Первая из работ, позволивших Коузу получить академическое признание, была задумана еще на студенческой скамье и стала попыткой ответить на простой на первый взгляд вопрос: почему существуют фирмы? Причину возникновения в рыночной экономике, функционирующей на основе добровольных двусторонних контрактов, экономических организаций, представляющих собой вертикальные иерархические структуры, он увидел в том, что использование ценового механизма может потребовать высоких трансакционных издержек (затрат на поиск информации, заключение контрактов, контроль за их выполнением, судебную защиту и т. д.). Исходя из этого, он предложил трактовать фирму не как конгломерат факторов производства, а как совокупность контрактов, минимизирующих трансакционные издержки. Но в силу применения нестандартной аргументации – в неоклассической экономической теории трансакционные издержки считались несущественными – эта новаторская статья далеко не сразу была положительно воспринята научным сообществом.

Вторая же статья – «Проблема социальных издержек» – достаточно быстро принесла автору всемирную славу и стала самой цитируемой в мировом масштабе научной публикацией среди как экономистов, так и юристов. В целом эта работа была направлена против развитого английским экономистом А. Пигу положения экономической теории, согласно которому проблема внешних эффектов (экстерналий) решается исключительно мерами прямого государственного регулирования. Внешние эффекты порождают расхождение между частными и социальными издержками, поскольку социальные издержки равны сумме частных и внешних издержек. Заметим, что сам Коуз считал термин «внешние эффекты» не совсем удачным и использовал словосочетания «вредное влияние» или «вредные последствия».

Уточним содержание понятия внешних эффектов и сопряженных с ним категорий.

При реализации прав собственности одними субъектами могут нарушаться права собственности других субъектов. При этом для последних возникают негативные или благоприятные последствия – *внешние эффекты*. Это понятие означает воздействие

¹ Коуз Р. Природа фирмы: истоки // Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. М., 2001. С. 57.

² Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4 (рус. пер. см.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 2007).

³ Coase R. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. № 1 (рус. пер. см.: Коуз Р. Фирма, рынок и право).

⁴ Капелюшников Р. И. Экономические очерки: методология, институты, человеческий капитал. М., 2016. С. 35–36.

какой-либо деятельности в сфере производства или потребления одной стороны на другую сторону, не вовлеченную в данную деятельность. Их создают одни субъекты, а получают выгоды или несут издержки другие. Ситуация, когда на экономическое положение одного субъекта оказывают влияние действия другого субъекта без их учета в полной мере в рыночных ценах, относится к так называемым провалам, т. е. несостоятельности рынка, и свидетельствует о неэффективном использовании ресурсов.

Можно сказать, что внешние эффекты – это получаемые субъектами издержки или выгоды, не отраженные в системе цен. Например, если некоторое предприятие производит выбросы в атмосферу, налицо отрицательный внешний эффект для окрестных жителей (они терпят издержки, не учитываемые в цене выпускаемой продукции). Если же предприятие построит автомобильную дорогу и жители смогут ею бесплатно пользоваться, имеет место положительный внешний эффект.

Подчеркнем, что трактовка внешних эффектов как «провалов» рынка позволяет лучше понять нежелательность их появления с точки зрения эффективности использования ресурсов. В самом деле, конкурентный рынок представляет собой ценовой механизм, обеспечивающий оптимальное распределение ресурсов и их эффективное использование. Если же не все издержки или выгоды отражены в системе цен, оптимальность размещения ресурсов нарушается, а значит, они используются недостаточно эффективно. С точки зрения общественного благосостояния происходит перепроизводство благ с отрицательными внешними эффектами и недопроизводство с положительными.

В экономической теории внешние эффекты рассматривались прежде всего в связи с загрязнением окружающей среды. Однако их перечень гораздо шире и многообразнее. Сюда следует отнести причинение шумовых помех сторонним лицам, чреватое риском несчастного случая опасное поведение, ненадлежащее обращение с взятым в аренду имуществом, индивидуальное использование общедоступного ресурса, некоторые способы конкуренции на рынках и т. д. Отдельные типы внешних эффектов можно дополнительно дифференцировать. Например, в экономических исследованиях выделяются 13 видов внешних эффектов современного автотранспорта¹.

Под *интернализацией* внешних эффектов понимается их превращение в частные издержки или выгоды, с которыми соответствующий субъект будет вынужден считаться при принятии экономических решений. При этом частные и социальные издержки будут совпадать, а это обеспечивает эффективное использование ресурсов.

К традиционным способам интернализации внешних эффектов относятся вводимые государством в законодательном порядке корректирующие налоги и субсидии, которые должны компенсировать внешние издержки или недополученные выгоды. При этом производители благ, создающие внешние эффекты, будут вынуждены их учитывать и, следовательно, выпуск соответствующей продукции изменится до оптимального уровня.

Иной подход к решению проблемы интернализации негативных экстерналий в первоначальном варианте был изложен Коузом в статье «Федеральная комиссия по связи»², где было выдвинуто предложение о необходимости создания «теле- и радиовещательного рынка». Поясним принципиальную новизну этого тезиса.

Длительное время считалось, что без государственного контроля в теле- и радиоэфире воцарится хаос: частные телеканалы и радиостанции станут работать на близких или одинаковых частотах, создавая помехи (отрицательные внешние эффекты) друг для друга. Для регулирования использования теле- и радиочастот посредством распределения лицензий создавались специальные государственные органы (в США – Федеральная комиссия по связи).

Коуз в необходимости такого рода структур усомнился. Хаос в эфире, по его мнению, возникает вследствие того, что на электромагнитные волны в соответствующем диапазоне частот не установлены права собственности. Если такие права собственности четко специфицированы, то возникает рынок теле- и радиочастот и необходимость в административном правительственном контроле отпадает. Поэтому Феде-

¹ Ховавко И. Ю. Ездить нельзя платить, или К вопросу об интернализации внешних эффектов автотранспорта // Экономическая наука современной России. 2011. № 5. С. 96–97.

² Coase R. The Federal Communications Commission // Journal of Law and Economics. 1959. Vol. 2. № 1.

ральная комиссия по связи должна провести аукцион по продаже прав на вещание на тех или иных теле- и радиочастотах. При этом телевизионные и радиовещательные корпорации обязуются подчиняться правилам цивилизованного рынка.

Сама идея установления прав собственности на такие непосредственно не наблюдаемые объекты, как электромагнитные колебания теле- и радиочастотного спектра, а также формирования соответствующего рынка была настолько непривычной, что коллеги ученого по университету настоятельно потребовали от него представить развернутые доказательства и интерпретации. Так родилась знаменитая работа «Проблема социальных издержек».

Эта статья отличалась особым способом исследования, который был назван впоследствии «прецедентным»: вместо построения формализованных моделей автор берет конкретный пример из реальной хозяйственной жизни или судебной практики, а затем скрупулезно прослеживает, что можно извлечь из него с помощью экономического инструментария. В то же время Коуза интересовало, как спорные вопросы и конфликты, связанные с отрицательными внешними эффектами, решаются правовым путем. Не случайно известный методолог экономической науки Д. Макклоски, характеризуя стиль изложения работы как «правовой», отмечал: «Это и есть главное отличие риторики Коуза: у юридического факультета она берет ничуть не меньше, чем у экономического... Статья читается как записка по делу»¹.

В начале работы подчеркивается, что в ней рассматриваются только те действия деловых фирм, которые оказывают «вредное влияние» на других. Стандартный пример – фабрика, дым которой отрицательно влияет на соседей. Экономический анализ такой ситуации, развитый Пигу, и юридический подход предлагают следующие варианты решения проблемы негативных внешних эффектов: сделать собственника фабрики ответственным за ущерб, наносимый дымом; обложить его в зависимости от количества дыма налогом, эквивалентным выраженному в деньгах ущербу; вывести фабрику за пределы жилых районов и, возможно, из других районов, в которых дым будет наносить ущерб остальным. «Я убежден, – утверждает Коуз, – что предлагаемые способы действия непригодны в том смысле, что их результаты вовсе не всегда будут благоприятны, а может быть, они будут благоприятны довольно редко»².

Для обоснования этого достаточно неожиданного утверждения Коуз выдвинул принцип обоюдности, т. е. констатировал обоюдоострый характер проблемы отрицательных экстерналий. Он пишет: «Традиционный анализ затемнял природу предстоящего выбора. Вопрос обычно понимался так, что вот А наносит ущерб В, и следует решить, как мы ограничим действия А? Но это неверно. Перед нами взаимосвязанные проблемы. Оберегая от ущерба В, мы навлекаем ущерб на А. Нужно принять решение: следует ли позволить А наносит ущерб В или нужно разрешить В наносит ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба»³.

Таким образом, традиционные правовой и экономический подходы к негативным внешним эффектам схожи в том, что каждый из них однозначно называет одну сторону (А) причинителем вреда (ущерба), а другую (В) жертвой. С правовой точки зрения вопрос заключается в том, должен ли А нести ответственность за ущерб, который он причинил В, а с экономической – в определении мер по уменьшению масштабов деятельности А посредством введения налога и / или ограничительных предписаний. «Благоприятное» же решение проблемы, по Коузу, предполагает прежде всего отказ от однонаправленного понимания причинности, т. е. заведомо однозначного определения «причинителя вреда» и «жертвы».

Положение об обоюдостороннем характере негативных внешних эффектов было направлено против сложившейся в то время судебной практики и призвано устранить предвзятость, моральное осуждение только одной из сторон судебного процесса, а также сосредоточить внимание на том, как обеспечить эффективное использование ресурсов. Поскольку во всех случаях существование отрицательных экстерналий зависит от действий, совершаемых обеими сторонами, кардинально меняются основания принятия соответствующего судебного решения.

¹ Макклоски Д. Риторика экономической науки. М.; СПб., 2015. С. 122.

² Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. С. 92.

³ Там же. С. 92–93.

Как представляется, суть принципа обоюдности выражают три важных обстоятельства. Во-первых, ущерб может быть нанесен как деятельностью некоего субъекта по производству товаров и услуг, так и воспрепятствованием этой деятельности судебным решением и нормой закона. Во-вторых, пока не будет определено существующее распределение прав собственности и тем самым обязательств по возмещению ущерба, понятия (статусы) «причинитель вреда» и «жертва» не имеют смысла. В-третьих, возможно оптимальное решение проблемы внешних эффектов, которое состоит, как правило, в нахождении между сторонами компромисса, обеспечивающего минимальный общественный ущерб.

Именно вследствие того, что внешние эффекты имеют обоюдный характер, Коуз предположил, что проблему, связанную с ними, при определенных условиях можно решить без корректирующих мер государства на основе частных договоренностей сторон. Эту основополагающую идею он разъяснил на примере фермера и скотовода, хозяйствующих на соседних участках. При отсутствии ограды между участками отбившийся скот стравливает посевы и, соответственно, рост стада при возрастании прибыли скотовода увеличивает общий ущерб фермера. Для упрощения рассуждений автор задает численные значения возрастающего поголовья скота, стоимости ограждения, убытков фермера, валовой прибыли скотовода и т. д.

Общий вывод, полученный в результате сопоставления предельных затрат и выгод сторон, расчета чистой социальной выгоды при допущении возможного в данной ситуации торга, таков: «Необходимо знать, ответственен или нет предприниматель за причиняемый ущерб, поскольку без такого первоначального размежевания прав невозможны и рыночные трансакции по их передаче и перераспределению. Но конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек»¹. Иначе говоря, когда отсутствуют трансакционные издержки, а права собственности на ресурсы специфицированы и отчуждаемы, стороны могут и будут ими обмениваться в своих интересах, пока не придут к эффективному использованию ресурсов.

Обобщение данного утверждения получило название «теорема Коуза». Наиболее распространенная формулировка этой теоремы гласит, что если права собственности четко определены и вытекающими из них правомочиями можно свободно обмениваться, а также если трансакционные издержки (включая издержки сбора информации, ведения переговоров и реализации прав) равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности².

Таким образом, при пренебрежимо малых трансакционных издержках, т. е. затратах на совершение рыночных сделок, для решения проблемы внешних эффектов и эффективного использования ресурсов необходимы только четко специфицированные и свободно отчуждаемые права собственности. Тогда неважно, кто первоначально владеет правом использования ресурса; это право все равно приобретет тот, кто может получить от него более значительную выгоду. Другими словами, когда существует такой вариант перераспределения прав собственности, который после выплаты компенсации пострадавшей стороне приводит к увеличению суммарной выгоды, это перераспределение при нулевых трансакционных издержках обязательно произойдет в результате частных соглашений. Соответственно, социальные и частные издержки совпадут, а появление такой несостоятельности рынка, как внешние эффекты, станет невозможным.

Оценивая коузианский подход как важное изменение в традиционном экономическом анализе внешних эффектов и мощный инструмент для анализа правовых институтов, Д. Фридмен отмечает, что с точки зрения теоремы Коуза юридическое решение проблемы внешних эффектов «должно начинаться с выяснения того, какой набор прав должен привести при различных обстоятельствах к эффективному результату, и далее, если конкретный начальный набор прав ведет к неэффективным результатам, насколько легко будет для участников провести переговоры об изменениях, что-

¹ Коуз Р. Проблема социальных издержек. С. 99.

² Одинцова М. И. Экономика права: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. М., 2017. С. 65.

бы сторона, придающая наибольшую ценность одному из прав в наборе, приобрела это право у его первоначального владельца»¹.

Теорема Коуза, как и любое другое утверждение, претендующее на высокий статус теоремы, включает как исходно принятые предпосылки, так и провозглашаемые ею следствия, строго вытекающие из введенных ранее предпосылок. Если к предпосылкам, как отмечалось, относятся предположения о нулевых трансакционных издержках, а также специфицированных и отчуждаемых правах собственности, то следствиями являются два взаимосвязанных тезиса о размещении (аллокации) ресурсов. Во-первых, это эффективность размещения и, соответственно, использования ресурсов, для которой нужен беспрепятственный обмен правами собственности. Во-вторых, неизменность (инвариантность) аллокации ресурсов по отношению к первоначальному распределению прав собственности. Тезис об инвариантности означает, что первоначальное законодательно определенное распределение прав собственности не влияет на окончательное размещение ресурсов.

Строго говоря, кроме названных условий теорема Коуза предполагает еще ряд неявных допущений. Так, цены на товары считаются постоянными, структура спроса потребителей не зависит от распределения прав собственности, отправление правосудия осуществляется бесплатно, отсутствует враждебность сторон, не учитываются их стратегические планы и др. Но наличие таких имплицитных предпосылок принято считать само собой разумеющимся, а некоторые возможные отклонения принципиально не влияют на итоговые выводы.

«Эффективный» аспект теоремы Коуза обычно не вызывает возражений. Российский правовед, судья Конституционного Суда РФ Г. Гаджиев, рассматривая данное утверждение как «один из самых фундаментальных принципов теории экономики и права», приводит следующую его интерпретацию: «Когда права собственности четко определены, надежно защищаются государством, могут быть куплены и проданы без высоких издержек, все благо в конечном счете оказывается в распоряжении тех лиц, для кого они представляют наибольшую ценность. То есть как железные опилки стремятся к магниту, объекты права собственности стремятся в обладание тех субъектов права, для которых они наиболее нужны»².

Вывод о независимости конечной аллокации ресурсов от распределения прав собственности, напротив, способен вызвать недоумение: разве для субъектов безразлично, какова структура распределения прав собственности? Дело здесь в том, что эффективному размещению ресурсов соответствует максимальная чистая социальная выгода. Но что верно для целого (социальной группы), может быть неверным для его частей – отдельных лиц. Их личные доходы во многом зависят от первоначального распределения прав собственности.

Данное следствие определяет экономико-теоретическую точку зрения на роль суда в решении проблемы внешних эффектов. Неважно, кто изначально будет обладать правом собственности на ресурс, поскольку стороны станут обмениваться своими правомочиями до тех пор, пока не будет достигнута эффективная аллокация ресурсов. Поэтому судебное решение о том, кому первоначально принадлежат права собственности, и мерах ответственности за возмещение ущерба не имеет значения – стороны договорятся о передаче права тому, кто готов за него адекватно заплатить и компенсировать возможные потери другой стороны. Коуз не без сарказма замечает: «Если рыночные трансакции осуществляются без издержек, решение суда об ответственности за ущерб не изменило бы размещение ресурсов. Точка зрения судей, конечно же, состояла в том, что они воздействуют на работу экономической системы, причем в правильном направлении»³.

Как это ни парадоксально, тезис об инвариантности конечной аллокации ресурсов по отношению к первоначальному распределению прав собственности представляет собой вывод о неспособности суда реально повлиять на исход дела, если спорящие стороны могут вести переговоры и заключать между собой реализуемые сделки.

¹ Фридмен Д. Право и экономическая теория // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М., 2004. С. 466.

² Гаджиев Г. А. Право и экономика (методология): учеб. для магистрантов. М., 2016. С. 31.

³ Коуз Р. Проблема социальных издержек. С. 101–102.

Однако предположение о незначительных трансакционных издержках далеко не всегда соответствует действительности. «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку, о ее условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, что условия контракта выполняются, и так далее. Эти операции порой влекут за собой чрезвычайно большие издержки...»¹. Но и при высоких трансакционных издержках для интернализации внешних эффектов и достижения эффективного использования ресурсов также необходимо, чтобы в итоге право собственности на ресурс было у того, кто больше всех его ценит. Поэтому нужно в судебном порядке наделить им ту сторону, для которой их стоимость выше. В этом случае решение суда будет иметь ключевое значение для эффективного использования ресурсов.

Таким образом, коузианский подход к решению проблемы внешних эффектов выдвигает убедительные аргументы в пользу эффективности как важного критерия при принятии судебных решений и создании правовых норм. Когда издержки рыночных трансакций велики, судебные инстанции «прямо влияют на хозяйственную деятельность. В силу этого желательно было бы, чтобы судьи понимали экономические последствия своих решений и учитывали эти последствия в той степени, в какой это возможно без создания чрезмерной правовой неопределенности»².

Комментируя данное высказывание Коуза, Гаджиев утверждает: «Помимо формально закрепленных в законе так называемых источников права в виде системы законов, подзаконных актов или судебных прецедентов, которые судьи обычно используют в юридической силлогистике при разрешении дел, он предложил совершенно новые нормы – нормы экономические, в частности экономическую эффективность в качестве нормы, которую следует учитывать судье». И далее: «От этого предложения экономиста все здание юриспруденции содрогнулось! Никто ранее не наносил устоявшемуся юридическому мышлению столь серьезный удар»³.

Действительно, из обоюдного характера внешних эффектов следует, что их возникновение отнюдь не обуславливает безоговорочно запретительные нормы, компенсационные платежи, субвенции, дополнительное налогообложение и т. д., тем более что эти законодательные или судебные меры в свою очередь также порождают издержки, в том числе в форме внешних эффектов. Решение исходного вопроса о том, кто кому может наносить ущерб, заключается, по Коузу, в следующем: путем переговоров между сторонами и выявления соответствующих затрат и выгод нужно выяснить, как в каждом случае предотвратить больший ущерб для выгоды всех. Тем самым роль главного правового аргумента в судебном разрешении конфликта интересов, обусловленного внешними эффектами, отводится экономическим соображениям и требованию экономической эффективности.

Здесь появляется, по мнению Гаджиева, одна из фундаментальных проблем, служащих внутренним источником развития нового научного направления «Право и экономика». Она заключается в том, что судьи «должны руководствоваться не только юридической логикой, основанной на использовании логики аналогии и юридической силлогистики, но и экономической логикой, прежде всего соображениями экономической эффективности»⁴.

Оценка экономической эффективности исходя из соотношения затрат и выгод – далеко не все, что, по мнению Коуза, следует учитывать при принятии судебных решений о распределении прав собственности. По его убеждению, «сопоставление полезности действия и наносимого им ущерба не может считаться единственной задачей судов»⁵. Необходим учет более широкого спектра аргументов, включая моральные.

Обратим внимание на следующее немаловажное обстоятельство. Поскольку при высоких трансакционных издержках распределение прав собственности имеет прямое воздействие на эффективность использования ресурсов, часто бывает выгодно

¹ Коуз Р. Проблема социальных издержек. С. 109.

² Там же. С. 113.

³ Гаджиев Г. А. Указ. соч. С. 32–33.

⁴ Там же. С. 33.

⁵ Коуз Р. Проблема социальных издержек. С. 140.

минимизировать расходы на трансакции посредством оптимального выбора и регистрации прав собственности. При этом негативные экстерналии указывают на наличие еще не интернализированных внешних издержек. Их можно снизить или вообще устранить с помощью более высокой степени спецификации и вменения прав собственности. Более того, значительные и многообразные внешние эффекты, обусловленные недостаточно специфицированными правами собственности, дают повод задуматься о необходимости соответствующего изменения правовой системы.

В наиболее общем виде решение проблемы внешних эффектов заключается в выборе «подходящих социальных установлений, помогающих справляться с вредными последствиями»¹. Как правило, существует определенное количество альтернативных способов интернализации внешних эффектов. Среди них, кроме спецификации первоначальных прав собственности с последующим обменом ими между сторонами, можно выделить другие формы частной кооперации, введение налогов и субсидий, разнообразные количественные ограничения, вертикальную или горизонтальную интеграцию и др. При выборе наилучшего варианта из имеющихся альтернатив следует максимально полно учитывать значимые для соответствующей ситуации затраты и выгоды.

В целом решение проблемы внешних эффектов и обеспечение эффективного использования ресурсов предполагает выполнение следующих концептуальных требований к правовой системе. Законодательство и судебная практика должны, во-первых, четко определять и надежно защищать права собственности, всячески способствовать снижению трансакционных издержек (в частности, устраняя административные барьеры, обеспечивая выполнение контрактов и т. д.) и, во-вторых, избирать и устанавливать такое распределение прав собственности, к которому стороны приходили бы сами, если бы им не препятствовали в этом высокие издержки трансакций. Если права собственности передаются по закону стороне, для которой их ценность наибольшая, частные договоренности не нужны, а ресурсы и при высоких трансакционных издержках используются наиболее эффективным способом.

Отсюда можно сделать вывод об активной роли права в экономической системе. Право должно не только определять законные основания владения, пользования и распоряжения объектами собственности, но и регулировать распределение прав собственности в целях интернализации внешних эффектов и наиболее эффективного использования ресурсов. А это означает, что правовые нормы и судебные решения должны соответствовать критерию экономической эффективности.

Коузианский подход к решению проблемы внешних эффектов формирует концептуальные основы и логику разрешения конфликтов интересов по поводу негативных экстерналий, возникающих при реализации прав собственности, а также обосновывает применение экономической эффективности как критерия оценки правовых норм и судебных решений. Его нормативные выводы успешно проникают в законодательную и судебную практику многих стран, в том числе с континентальной правовой системой.

Список литературы

Гаджиев Г. А. Право и экономика (методология): учеб. для магистрантов. М., 2016.

Капелюшников Р. И. Экономические очерки: методология, институты, человеческий капитал. М., 2016.

Коуз Р. Природа фирмы: истоки // Природа фирмы / под ред. О. И. Уильямсона и С. Дж. Уинтера. М., 2001.

Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 2007.

Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 2007.

Макклоски Д. Риторика экономической науки. М.; СПб., 2015.

Одинцова М. И. Экономика права: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. М., 2017.

Фридмен Д. Право и экономическая теория // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. М., 2004.

Ховавко И. Ю. Ездить нельзя платить, или К вопросу об интернализации внешних эффектов автотранспорта // Экономическая наука современной России. 2011. № 5.

¹ Коуз Р. Проблема социальных издержек. С. 112.

Coase R. The Federal Communications Commission // Journal of Law and Economics. 1959. Vol. 2. № 1.

Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4.

Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. № 1.

References

Coase R. The Federal Communications Commission // Journal of Law and Economics. 1959. Vol. 2. № 1.

Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4.

Coase R. The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. № 1.

Fridmen D. Pravo i ekonomicheskaya teoriya // *Ekonomicheskaya teoriya / pod red. Dzh. Ituella, M. Milgeita, P. N'yumena.* M., 2004.

Gadzhiev G. A. Pravo i ekonomika (metodologiya): ucheb. dlya magistrantov. M., 2016.

Kapelyushchnikov R. I. Ekonomicheskie ocherki: metodologiya, instituty, chelovecheskii kapital. M., 2016.

Khovavko I. Yu. Ezdit' nel'zya platit', ili K voprosu ob internalizatsii vneshnikh effektov avtotransporta // *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii.* 2011. № 5.

Kouz R. Firma, rynek i pravo. M., 2007.

Kouz R. Priroda firmy: istoki // *Priroda firmy / pod red. O. I. Uil'yamsona i S. Dzh. Uintera.* M., 2001.

Kouz R. Problema sotsial'nykh izderzhek // *Kouz R. Firma, rynek i pravo.* M., 2007.

Makkloski D. Ritorika ekonomicheskoi nauki. M.; SPb., 2015.

Odintsova M. I. Ekonomika prava: ucheb. posobie dlya bakalavriata i magistratury. M., 2017.