

**М.Ю. Чурилин**

*соискатель, Институт экономики РАН (Москва)*

## «БЕЗГРАНИЧНЫЕ ОБЪЕКТЫ» ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ПРОСТРАНСТВЕ

**Аннотация.** В работе рассматривается эволюция представлений об экономическом пространстве в рамках походов классической школы размещения производительных сил, гравитационной модели международной торговли, модели общего равновесия по Вальрасу, а также институционального анализа. Параллельно этой эволюции предлагаются метафоры физикализма. Делается акцент на отсутствии границ экономических объектов, что приводит к игнорированию проблемы разнородности пространства. Показывается, что конкуренция в рамках вальрасианского пространства служит инструментом для снижения степени разнородности, в то время как коузианское пространство изначально неоднородно. Изменения институциональных режимов, размывание прав собственности или уточнение их идентификации может как снижать, так и увеличивать трансакционные издержки. Делается вывод о высокой важности концепта границ объектов для экономических исследований.

**Ключевые слова:** классическое, вальрасианское, коузианское экономическое пространство, гравитация, физикализм, неоднородность, границы объектов, трансакционные издержки.

JEL: B41, L00, R10

УДК: 330.88

DOI: 10.52342/2587-7666VTE\_2024\_1\_22\_33

© М.Ю. Чурилин, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Чурилин М.Ю. «Безграничные объекты» экономической теории и эволюция представлений о пространстве // Вопросы теоретической экономики. 2024. № 1. С. 22–33. DOI: 10.52342/2587-7666VTE\_2024\_1\_22–33.

FOR CITATION: Churilin M.Yu. «Borderless Objects» of Economic Theory and the Evolution of the Conception of Space // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 22–33. DOI: 10.52342/2587-7666VTE\_2024\_1\_22\_33.

### Введение: роль метафор. Физикалистские аналогии и их ограниченность

Как показала в своей книге Д. Макклоски, экономисты широко используют метафоры [Макклоски, 2015], привлекаемые как из обычного, «бытового» языка, так и из других научных дисциплин. Быстрое развитие точных наук в XIX–XX вв. сильно повлияло на экономистов с точки зрения выработки стиля, стремления к определённому научному эталону. А. Кламер приводит характерное сравнение модели, известной в микроэкономике как «крест Маршалла» с известной картиной П. Мондриана [Кламер, 2015. С. 223]. Метафоры кривых спроса и предложения настолько плотно вошли в экономический дискурс, что исследователи воспринимают их как своеобразную «объективную реальность», не задаваясь вопросом о том, существуют ли соответствующие зависимости между ценами и объёмами продаж и покупок в действительности.

О.Б. Кошовец и Т.А. Вархотов рассматривают применение метафор, заимствованных из математики и физики, не только как стремление экономистов к научному эталону, но и как попытку своеобразного научного доминирования экономической науки над другими гуманитарными дисциплинами<sup>1</sup>. Не отрицая наличие претензий экономистов на своеобразный «эталон точности» среди общественных наук (и даже определённого дистанцирования от наук гуманитарных), мы полагаем, что использование «чужих» метафор является результатом естественного дефицита собственного научного словаря, что является характерным для любых сравнительно «молодых» дисциплин. Проблема, которая возникает в связи с этим, — игнорирование тех ограничений, которые накладывают такие метафоры. Их использование может приводить к игнорированию части важного экономического содержания.

Под термином «физикализм» здесь понимается заимствование идей и концепций для описания экономических феноменов из физики. Этот метод был широко распространён в гуманитарных науках после предложенной И. Ньютоном программы исследований, в рамках которой можно было объяснить наблюдаемую реальность. Под влиянием достижений этого учёного многие науки стали формулировать своё видение мира сквозь призму механицизма (концепция понимания мира в аксиоматике раздела физики-механики). В статье «Физикализм: дивергентные векторы исследования сознания» Н.С. Юлина даёт следующее определение физикализма: «Чаще всего он толкуется просто как точка зрения, которая, во-первых, приписывает физике онтологический авторитет относительно того, что есть в мире; во-вторых, приписывает ей эпистемологический авторитет как стандарту получения адекватного знания о мире» [Юлина, 2011]. Методы физикализма, как известно, были использованы для формулировки ряда фундаментальных концепций в экономике. Как указывает известный российский экономист, член-корреспондент РАН В.С. Автономов: «Из методологических влияний на автора «Богатства народов» прежде всего следует упомянуть методологию исследования И. Ньютона» [Автономов, 1998. С. 62].

Однако физикализм не только предлагает экономистам «дополнительный словарь», одновременно он накладывает весьма жёсткие ограничения на возможности экономического анализа. Скажем, распространённая в экономике модель экономического человека, в основе которой лежит определённый механизм рационального поведения, основанный на сопоставлении выгод и издержек в процессе принятия решения, может быть описан с помощью следующей физикалистской аналогии: модель *homo economicus* похожа на модель материальной точки. Это такая же абстракция с гиперболизированными свойствами. В физике материальная точка — это бесконечно твёрдый объект, не имеющий внутренней структуры. Он может пребывать в пространстве, где у него будут точно определены необходимые для расчётов величины (координаты). Про точку тоже можно сказать, что она максимизирует свою целевую функцию. Это наглядно показано в аксиоматике Лагранжа, которая в свою очередь является обобщённой версией аксиоматики Ньютона. Например, вывод формул интегралов движения из принципа наименьшего действия для физических систем приведён в лекциях Л.Д. Ландау [Ландау, 1988].

Далее физик мог бы сказать, что экономисты «очеловечили точку», добавив ей такие характеристики, как полная осведомлённость и совершение той или иной деятельности только из соображений собственной выгоды. Причём для физического объекта эти свойства выражаются в принципах дальнего действия и наименьшего действия. Например, согласно принципу дальнего действия, объект моментально «узнаёт об этом» (т.е. «испытывает влияние», как сказал бы физик), если на систему, частью которой он является, оказы-

<sup>1</sup> «Массовое производство экономистов и правильность их работы и суждений теперь обеспечивались математикой. Математика являлась средством и сообщить *универсальность* теории, и представить результаты в *стандартизированной* форме, и достичь *единомыслия* среди учёных по общим вопросам (курсив авторов — М.Ч.). Всё вышеперечисленное — необходимые элементы формирования парадигмы и дисциплинарного знания» [Кошовец, Вархотов, 2020. С. 33].

вают действие внешние силы. А согласно принципу наименьшего действия, объект всегда движется в пространстве по траектории, где время его перемещения из точки А в точку В будет минимальным.

По-видимому, примерно в этом пункте экономист уже начнет терять нить аргументации. Сравнение индивида или другого экономического актора с точкой или другим материальным телом может быть принято или отвергнуто, но чем эта аналогия может помочь в решении задач потребительского выбора, инвестирования, минимизации ущерба от оппортунистического поведения других акторов? В этом отношении физикалистские метафоры выглядят любопытной экзотикой, помогающей физикам понять экономистов, но, на первый взгляд, не дающей ничего, кроме путаницы, самим экономистам.

В свою очередь, результатом полного отказа от физикализма является экономический анализ, игнорирующий проблемы времени и пространства. Этот простой подход к определению пропорций обмена и производства достаточно часто встречается в моделях экономической статики. Тем не менее обычно экономисты включают в свои модели фактор времени, причем не только в динамических моделях, но и в том же статическом анализе. В последнем случае, как минимум, принято говорить о краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном равновесии.

С пространством дело обстоит хуже. Физик мог бы сказать что-нибудь вроде следующего: рынок — это любая точка пространства, где агенты могут вступать в товарно-денежные отношения. Тем самым и рынок, и сам агент (экономический человек) — «точки, вступающие в отношения», а пространство — это совокупность точек. Очевидно, что на этом диалог физика и экономиста зашёл бы в очередной тупик.

В этом отношении справедлива критика У. Изарда — экономисты действительно часто работают с «безразмерными» агентами (подробнее об этом пойдёт речь ниже). Однако «ввести пространство» в экономическую теорию не так-то просто. Проблема, которую решал Р. Коуз, как известно, заключалась в том, что «внутри фирмы» действуют законы иерархии, но не рынка. Такое утверждение в неявной форме уже содержит в себе характеристику пространства — и пространство это *неоднородно*. Последнее приводит к ряду противоречий и парадоксов (физик мог бы пожалть плечами и сказать, что после Эйнштейна представления об однородном пространстве являются архаикой. К сожалению, это мало что даёт экономистам...).

Далее логика настоящей работы строится вокруг проблем неоднородности и границ (в том числе размеров) экономических акторов. В первой части мы показываем, что классическая школа во многом отождествляла пространство с территорией, однако уже здесь экономисты обнаруживали понимание свойств неоднородности, связанных с границами. Во второй части, вводятся представления о гравитации и рынках как «местах» в вальрасианском пространстве где под влиянием конкуренции снижается степень неоднородности. Наконец, в третьей части кратко характеризуется коузианское пространство, определяемое действующими институтами. Последние, несмотря на единство действующего официального законодательства, сохраняют неоднородность пространства, прочерчивая в нём границы между объектами.

### **Пространство классической школы размещения производительных сил**

Во многом проблема пространства начинает исследоваться в работах классических авторов, которые размышляли о разнице в рентабельности использования земельных участков. В этом случае пространство неявно отождествляется с территорией. По-видимому, первый учёный, который системно подходил к этому вопросу, был Д. Рикардо [Рикардо, 1955]. В своей работе он размышлял о падении цены аренды земель вместе с падением их качества. При этом «качество» отождествлялось в первую очередь с разной урожайностью земель. Следует сразу же отметить, что предельный анализ, который применил Рикардо для

выявления дифференциальной земельной ренты, показал, в сущности, «разнородность» территорий, несводимость их к простой «плоскости». Попросту, земельные участки с разной урожайностью могли находиться на *одном и том же расстоянии* от рынка сбыта, что свидетельствовало о *неоднородности* территории (далее это свойство развивалось Рикардо в его принципе сравнительных издержек). Таким образом, различия в производительности, как и в полезности, уже не могли быть описаны как просто координаты ньютоновского пространства. Но в классической школе такая рикардианская неоднородность, в общем-то не получила дальнейшего теоретического развития.

В свою очередь, в истории мысли в качестве первого экономиста, исследовавшего влияние пространства на экономическую деятельность, считается Й. фон Тюнен с его концепцией изолированного государства и размещением производств сельскохозяйственной продукции в концентрических кругах разного радиуса, расположенных вокруг центрального города. Радиус каждого круга в его исследовании определяется рентабельностью производимого продукта. Концепция изолированного государства дала старт для осмысления проблемы размещения производительных сил. В первой версии это было однородное — идеальное — пространство с одинаковым плоским ландшафтом и одинаковой почвой, «гужевой транспорт является единственным способом перевозки людей и грузов, — [территорию], имеющую только один город — центр, производящий все промышленные товары и получающий сельскохозяйственную продукцию от фермеров, наконец, закрытую от внешнего мира, окружённую со всех сторон непроходимыми дебрями» [Блауг, 1994. С. 569]. Эта физикалистская аналогия однородности предполагает множество точек, имеющих координаты соответственно размерности пространства. Эти точки могут переходить друг в друга посредством простых операций переноса или отображения. Попросту, никакая точка в определяемом пространстве не имеет особых свойств по сравнению с другими. Это пространство *непрерывно*, в отличие от варианта Рикардо — там у лучших участков были *границы* (о которых речь пойдёт ниже), не говоря уже о государственных юрисдикциях (для анализа сравнительных издержек).

М. Блауг указывает, что дальнейшая интерпретация идей Й. фон Тюнена была принята В. Лаунхардтом. Здесь впервые возникают физикалистская «гравитационная аналогия». Пример В. Лаунхардта — размещение металлургического завода, на который влияют три фактора: удалённость от мест размещения руды, угля и рынка сбыта [Launhardt, 1993]. Каждое из этих трёх мест «тянет завод на себя» с силой, равной величине транспортных издержек. Оптимальным местом размещения оказывается то, где транспортные издержки минимизируются.

Проблема, однако, в том, что «равноудалённость» от мест ресурсов и сбыта не принимает в расчёт специфику процесса производства. Так, если выход стали по весу будет составлять  $\frac{1}{10}$  от веса руды и угля, то место сбыта может быть в 10 раз дальше от завода, нежели рудник и шахта. И, напротив, когда рассматривается функционирование хлебопекарной промышленности с её относительно универсальными ресурсами (прежде всего, дрожжами и питьевой водой), оказывается целесообразно разместить хлебокомбинат как можно ближе к месту сбыта (в городе), привозя сюда муку. Объём выпеченного хлеба будет намного выше, чем объём потреблённых ресурсов, транспортные издержки в этом случае оказываются ниже при размещении пекарни, близком к месту сбыта, а не к источникам ресурсов.

Такие особенности производства, очевидно, близки к интуиции Д. Рикардо, который указывал на возможность разной урожайности земельных участков при их равноудалённости. В связи с этим изящная и красивая концепция шестигранников, представляющих районы сбыта, которую вывели В. Лаунхардт, А. Вебер, а впоследствии использовал и А. Лёш, основанная на однородности производства и сбыта в полностью «масштабируемом» пространстве, давно уже принадлежит истории мысли.

Акцент на транспортных издержках фактически сводит «пространство» к «территории», делая его двухмерным, «плоским». Однако А. Лёш вводит понятие интенсивности «хозяйственной деятельности». В результате экономическая точка превращается у него в конус; таким образом, появляется третья координата [Лёш, 1959]. Эта геометрическая метафора, однако, не приживается в экономической теории в отличие от её менее строгих аналогов, выраженных в понятиях эффектов локализации и «внешней экономии». Последние были введены А. Маршаллом для объяснения феномена концентрации производства и сбыта в городах.

Если бы производительность экономических агентов была бы одинакова и территория, на которой бы осуществлялась экономическая деятельность, была бы однородной, то экономических причин для возникновения городов бы не существовало, население должно было равномерно распределиться по территории. Именно об этом говорит А. Маршалл, используя понятие «репрезентативной фирмы», подобной «репрезентативному дереву в лесу» [Лёш, 1959]<sup>2</sup> (см. его Кн. V. Гл. V. «Равновесие нормального спроса применительно к коротким и длительным периодам»). Для такой репрезентативной фирмы одинакова внутренняя и внешняя экономия — последняя возникает как результат масштаба сделок (как сейчас бы сказали, из-за сокращения трансакционных издержек при стандартизации торговых сделок на крупных рынках). В этом случае возникает «стационарное состояние», и фирма не выигрывает в прибыльности от переноса своего производства и/или сбыта в какой-либо город.

А перед этим же Маршалл пишет в Кн. IV, в главе, посвящённой концентрации специализированных производств в отдельных районах, об эффектах локализации, особо выделяя районы, которые зависят от одной отрасли производства, которые могут впасть в депрессию; этот порок устраняется в случае отраслевой диверсификации индустриального района [Маршалл, 1983]. Сама по себе локализация — концентрация производства и/или сбыта в одной экономической точке — представляется логичным свойством социально-экономического пространства. Она увеличивает внешнюю экономию фирмы за счёт целого ряда специфических условий — перелива знаний, сокращения издержек сбыта (в том числе и за счёт ёмкости городского рынка), упрощения доступа к кредиту и т.д.

Феномен локализации — или конусов хозяйственной деятельности по Лёшу — порождает две принципиально важные проблемы для «классического» пространства. Первая из них связана как раз с отраслевой специализацией. Моноспециализация порождает неустойчивость — как заметил ещё Маршалл. Быстрый рост районов, где добывается, скажем, сырьё, может смениться глубокой депрессией.

В свою очередь, когда речь идёт о диверсификации, то локусы, как полагали советские экономгеографы, становятся «комплексами», собственно, сам город можно рассматривать как «промышленный комплекс». Комплексы, как писал Н.Н. Колосовский, строятся вокруг «генерализованных энергопроизводственных циклов» [Колосовский, 1969]. И внешняя экономия в этом случае — результат того, что «отходы» и «побочные продукты» одного производства становятся сырьём для другого, поэтому такой «комплекс» оказывается более высоким и устойчивым «конусом» по А. Лёшу. Проблема, которая возникает в связи с тем, что комплексы генерируют разное количество добавленной ценности, подобно участкам для сельского хозяйства с разной урожайностью, о которых писал Рикардо. В таком случае пространство становится неоднородным и может породить разные виды ренты.

Вторая проблема связана с первой — как определить пространственные границы экономических объектов? Говоря о территории, можно сказать, что рента, связанная с разной урожайностью или удалённостью участков, является экзогенно задаваемым параметром. Однако в случае с внешней экономией, получаемой фирмой от расположения в том или ином локусе, территориальная аналогия пространства перестаёт быть полезной.

<sup>2</sup> Отметим продуктивность этой метафоры — лесной массив распределяется по территории равномерно, если нет каких-то особенностей рельефа.

## Силы гравитации и модификация классического пространства в моделях международной торговли. Вальрасианское пространство

То обстоятельство, что в разных юрисдикциях складываются разные пропорции издержек и это формирует разную структуру экономик, понял ещё Д. Рикардо, с именем которого связывают принцип «сравнительных преимуществ». Развитие этого принципа приводит экономистов к теории Хекшера — Улина (Олина), суть которой заключается в том, что юрисдикция (страна) экспортирует товары, в структуре затрат на производство которых используются факторы, которыми она обладает в избытке, и импортируются товары, для производства которых в юрисдикции (стране) наблюдается дефицит факторов. Попросту сказать, торговля между различными территориями основана на их сравнительной неоднородности, а в результате такой торговли достигается приближение к примерно равной обеспеченности факторами. На наш взгляд, это очень важная идея, пронизывающая всю неоклассику — торговля и экономические силы, порождаемые ею (конкуренция), служат для превращения изначально разнородного пространства в относительно однородное. Несмотря на то, что в работе Л. Вальраса нет упоминания пространства, *но если отдельные его сегменты отождествлять с рынками*, то идея расчистки рынков и максимизации общего благосостояния состоит именно в этом.

Выпишем предпосылки анализа такого межнационального обмена, используемого в теории Хекшера — Улина — Самуэльсона:

- ▶ товарообмен всегда осуществляется между двумя странами и рассматривается обмен двух групп товаров;
- ▶ в рамках товарообмена не учитывается развитие во времени как технологий, так и динамики в факторах производства (факторы производства мобильны внутри и немобильны за границей государств);
- ▶ при совершенной конкуренции на всех рынках спрос домохозяйств также постоянен (ненасыщаем и предпочтения неизменны). В этой модели допускается лишь разница в обеспеченности факторами производства между странами.

Таким образом, страны (юрисдикции) становятся аналогами планет в небесной механике Ньютона. Любые ресурсы и товары могут свободно (без издержек) перемещаться по «планете», а «межпланетное взаимодействие» происходит на основании естественного закона. Заметим, что в этой модели заработные платы, доходности на капитал и так далее выравниваются, так что известная «проблема Старрета»<sup>3</sup> перестаёт быть актуальной.

Говоря о «телах», нельзя игнорировать силу, которая удерживает их в рамках одной системы. В физике это сила гравитации. И для международной торговли была разработана своеобразная гравитационная модель. Она отталкивается от метафоры закона всемирного тяготения Ньютона, который постулирует, что сила действия одного тела на другое пропорциональна произведению масс ( $m_1, m_2$ ) двух тел, делённого на квадрат расстояния между ними ( $r_{12}$ ).

$$F = G \frac{m_1 m_2}{r_{12}^2}, \quad (1)$$

где  $G$  — гравитационная постоянная (коэффициент пропорциональности).

<sup>3</sup> Если пространство однородно, транспорт затратный, а предпочтения локально не насыщены, тогда отсутствует конкурентное равновесие, включающее транспортировку. В этом случае задача по оптимизации целевой функции для производителя предполагает для него решение отказаться от межрегиональной торговли в пользу более выгодного внутреннего рынка сбыта — это так называемая теорема невозможности, которую сформулировал Старрет для взаимодействия внешнего и внутреннего рынков.

Эта метафора стала объяснять законы экспорта товаров из страны  $i$  в страну  $j$  и в первоначальном виде была использована Нобелевским лауреатом Яном Тинбергеном. По его утверждению, стоимостной объём такого экспорта может быть выражен через формулу, аналогичную гравитационной. Она позволяет связать «экономические размеры» экспортера  $y_i$ , импортера  $y_j$  и издержками торговли  $t_{ij}$ .

$$x_{ij} = k \frac{y_i^\alpha y_j^\beta}{t_{ij}^\gamma}, \quad (2)$$

где  $\alpha > 0$ ,  $\beta > 0$ ,  $\gamma > 0$ .

В качестве «экономических размеров» предлагается использовать различные показатели: численность населения, площадь страны, ВВП на душу населения. К детерминантам торговых издержек относятся: таможенные тарифы; транспортные издержки; членство в валютных и торговых союзах, волатильность обменного курса; политические союзы, военные блоки; языковые барьеры, колониальные связи, общая религия; информационные барьеры; контрактные издержки; географические переменные.

Эта зависимость получила название гравитационного уравнения международной торговли. Я. Тинберген использовал математические методы разложения в ряды (логарифмические разложения) для решения этого уравнения. В этом случае удаётся выделить члены, вносящие больший вклад, и пренебречь другими.

Дальнейшие исследования, основанные на модели Тинбергена, позволили прийти к выводу, что объёмы торговли между юрисдикциями  $i$  и  $j$  уменьшаются не только в связи с величиной торговых издержек  $t_{ij}$ , но ещё и от издержек торговли с другими юрисдикциями. Интуитивно такая взаимосвязь выглядит достаточно просто: чем более затруднена торговля юрисдикций  $i$  и  $j$  с другими юрисдикциями, тем больше стимулов создаётся для взаимной торговли  $i$  и  $j$  [Шумилов, 2017]. Если под юрисдикциями понимать регионы (например, субъекты федерации одной страны), то понятно, почему торговля универсальными товарами и услугами между соседними регионами происходит более интенсивно, чем между регионами, удалёнными друг от друга. Если же вернуться к государствам, то используемые в настоящее время санкционные режимы меняют величины  $t_{ij}$ , а вместе с ними меняются и «гравитация», и направления торговли.

Как показывает Изард, гравитационная модель может быть использована и для объяснения торговли между районами и городами внутри одной страны [Изард, 1966]. При этом приводимые в работе Изарда изолинии, характеризующие транспортные издержки «при обслуживании национального рынка США» и/или годовой потенциал снабжения США мешками с луком (в 100 тыс. мешков по 50 фунтов с доставкой на расстояние в 100 миль) сразу заставляют вспомнить о пространстве классической модели и «кольцах Тюнена». Однако, если отвлечься от территории США *в целом* и перейти к районам и городам, вопрос о границах экономических субъектов становится весьма острым. Этот вопрос не стоит в модели Тинбергена — в этом случае границы субъектов являются государственными границами. Но административные границы штатов, графств и муниципалитетов являются относительно произвольными.

Радикализируем постановку проблемы. До сих пор мы рассматривали экономическую деятельность субъектов, обладающих протяжённостью, одним из их свойств было наличие территории. Но фирмы, домохозяйства, налоговые инспекции, учреждения здравоохранения и образования и другие организации не обладают протяжённостью, мы ничего не можем сказать об их «длине, ширине и высоте», но они тоже как-то функционируют в пространстве. Какими характеристиками обладает такое пространство?

В большинстве экономических моделей, связанных с общим равновесием по Вальрасу, пространство «исчезает». В лучшем случае территория включается в производ-

ственную функцию как фактор «земли» — арендной платы, составляющей часть затрат. Обычные фирмы и домохозяйства функционируют не в пространстве, они действуют на рынке. Очевидно, что в такой характеристике экономической системы что-то не так, по-видимому, «рынок» здесь должен выступать как некий аналог «пространства». Против этого, по-видимому, резко возразил бы Л. фон Мизес: «Рынок ... есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства... Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок — это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда» [Мизес, 2000. С. 243–244]. В качестве такового процесса «рынок» выступает как противоположность «плана», который представляет собой централизованный процесс.

Учитывая, что социально-экономические процессы тоже протекают в пространстве и времени, игнорирование этих обстоятельств выглядит странно. И если вслед за классической школой рассматривать рынок как *место встречи* продавцов и покупателей, то система уравнений Л. Вальраса описывает не что иное, как «систему мест». Совершенная конкуренция, позволяющая рабочей силе и капиталу свободно перетекать между этими «местами», делает это пространство однородным, что и выражается в одной из формулировок закона Вальраса, которая гласит, что цены на товары при условии «расчистки рынков» должны равняться издержкам на их производство.

Отметим, что метафора «места» не вызывает возражений у экономистов, когда речь идёт о «плановой» экономике и общественной (государственной) собственности. Например: «Чиновники на различных уровнях обладают разными правами и привилегиями. “Место” само по себе имеет ценность и подвержено конкуренции, поэтому складывается частная собственность на “место” в государственной иерархии» [Одинцова, 2009]. Или, как категорично высказался Г.П. Щедровицкий, говоря о советском человеке: «человек — это функциональное место в социальной структуре» [Щедровицкий, 2004]. Таким образом, плановая экономика обладает иерархически организованным пространством, в котором идёт конкуренция за «места». В отношении же рыночной экономики действует слепое пятно — здесь тоже есть конкуренция, но она идёт за «рынки», которые не имеют пространственной привязки.

Естественно, что это не так. Если обратиться к физикалистским аналогиям, то «плановая» и «рыночная» экономика — разные фазовые состояния социально-экономической системы: вальрасианская экономика представляет собой идеальный газ, в то время как плановая экономика — кристаллическая решётка.

В свою очередь, идеальное, однородное вальрасианское пространство подвергается воздействию рыночных сил, хотя и не так, как на классическое пространство действовали силы «гравитации». Если последняя позволяет добиться большей однородности пространства, то рыночные силы, напротив, скорее действуют «на разрыв», чаще увеличивая разнородность, чем снижая её. Например, если использовать классификацию М. Портера, то можно выделить следующие типы воздействия на рынки (места):

- ▶ появление продуктов-заменителей;
- ▶ появление новых игроков;
- ▶ рыночная власть (сила) поставщиков;
- ▶ рыночная власть (сила) потребителей;
- ▶ конкурентная борьба [Портер, 2005].

Здесь нет смысла подробно останавливаться на характеристике этих типов влияния. За исключением обычной конкурентной борьбы отметим общую черту остальных типов: следствием их воздействия является «отрыв» цен от издержек, выделение локальных рынков и общая трансформация вальрасианского пространства. Если использовать оксюморон, то можно сказать, что в результате влияния этих сил возникает своеобразная

«иерархия рынков», основанная на уровне их доходности (маржинальности). Такая иерархия разрушается в течение средне- и особенно долгосрочного периода (мы имеем в виду шумпетерианское «созидательное разрушение»).

Естественно, что фирмы, которые делят рынки (места), становятся своеобразными «патриотами» и защищают свои границы — и границы локального рынка. Микроэкономика описывает этот процесс в категориях издержек, цен и объёмов. Однако институциональные процессы выпадают из стандартного микроэкономического анализа. Здесь мы опять сталкиваемся, как и в классическом пространстве, с проблемой границ, которые так или иначе определяются экономическими субъектами, частью эндогенно, частью экзогенно.

### **Коузианское пространство. Институты как пространственные структуры**

Как определить границы фирмы? Очевидно, что внутри неё есть своё «внутрифирменное пространство», специфика которого определяется организационной структурой — должностными инструкциями, схемами материального стимулирования, всей системой менеджмента, включая стиль руководства. Любая фирма имеет свой устав и учредительный договор, использует контрактную систему. Регистрация фирмы, статистическая отчётность, взаимодействие с контрагентами и государственными органами ведёт к тому, что она несёт определённые издержки, которые принято относить к трансакционным.

Автор концепции трансакционных издержек Р. Коуз определял их так: «Основная причина, по которой создание фирмы рентабельно, состоит, как представляется, в том, что существуют издержки использования ценового механизма. Прежде всего издержки организации производства с помощью ценового механизма сопряжены с выяснением того, каковы соответствующие цены. Эти издержки могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать такую информацию, но их нельзя устранить совсем. Следует также принять во внимание неизбежные на рынке издержки проведения переговоров и заключения контракта на каждую трансакцию обмена» [Коуз, 2001. С.37]. К. Эрроу определял трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы, а Дж. Стиглер в отношении них использовал метафору трения. Но где возникает трение? Очевидно, по границам фирм, соприкасающихся друг с другом<sup>4</sup>.

Обычным подходом к интерпретации трансакционных издержек является то, что это издержки, связанные с заключением и исполнением контрактов. По нашему мнению, здесь правомерна физикалистская аналогия — это издержки «преодоления границ» между фирмами и другими экономическими агентами. Оформление документов на закупку сырья, найм рабочей силы, аренду (закупку) оборудования и т.д. — необходимые затраты для того, чтобы факторы производства оказались внутри пространства фирмы.

Каковы причины изменения трансакционных издержек? О. Уильямсон связывает их с факторами специфичности активов, ограниченной рациональностью и оппортунизмом [Уильямсон, 1996]. Однако всё это — факторы, которые способствуют сокращению издержек в случае организации фирмы по сравнению с горизонтальными контрактами. В свою очередь, растущая в размерах фирма порождает свои внутренние трансакционные издержки, связанные с бюрократизмом.

<sup>4</sup> Идея о том, что экономика представляет собой совокупность локальных рынков, а трансакционные издержки — затраты преодоления границ этих рынков, высказывалась П.А. Ореховским [Ореховский, 2010].

Как нам представляется, такого рода издержки могут быть сравнительно легко измерены (в случае разбивки непроизводственных накладных расходов по видам) и, видимо, в будущем так или иначе будут постепенно включаться в микроэкономический анализ, исследующий «пространство фирм». Большой интерес представляет институциональный анализ, рассматривающий проблему влияния тех или иных институтов на трансакционные издержки. Дж. Бьюкенен рассматривал законы как общественные активы, которые направлены на снижение издержек, что приносит доход обществу, причём чем дольше «работает» закон, тем больше доход от такого «бесплатного» актива [Бьюкенен, 1997]. Однако, как показывают постоянно возникающие споры, связанные с антитрестовским законодательством, это не совсем так. Законы могут как увеличивать, так и снижать трансакционные издержки, увеличивая или снижая экономическую неоднородность.

Такие трансакционные издержки могут иметь очень большое значение. Д. Норт и Дж. Уоллис в своей пионерной работе 1986 г. оценили удельный вес трансакционных издержек в экономике США 1970 г. как более 50% ВВП [North, Wallis, 1986]. Возможно, это слишком много, так как деление издержек на трансформационные и трансакционные представляется слишком грубым. Тем не менее вопрос управления такими издержками на уровне общества является остро актуальным. Во времена становления абсолютистских государств XVI–XVIII вв. одной из простых, но действенных мер, способствующих развитию торговли, была ликвидация таможенных сборов и пограничных застав между владениями отдельных князей и лордов в Европе. Аналогичные мероприятия, по-видимому, требуются в отношении социально-экономического пространства постиндустриальных экономик и сейчас.

Естественно, что картины коузианского (институционального) и вальрасианского (микроэкономического) экономических пространств сильно различаются. В первом случае речь идет о различных вариантах правовых режимов, действующих внутри различных экономических агентов (государственных учреждений, корпораций, банков и т.д.), во втором — о различных технологиях, производственных функциях, предопределяющих формирования стоимостных пропорций. Тем не менее и в том, и в другом вариантах вопрос определения границ является принципиальным. Локальные рынки обладают своими сравнительными преимуществами по Рикардо, институциональные режимы предопределяют варианты доступа к ресурсам, издержки исключения и/или идентификации прав собственности. В конечном счёте структура институтов влияет на величину трансакционных издержек.

Конечно же, в прикладных институциональных исследованиях границы тех или иных институциональных режимов проводятся достаточно чётко. Это проявляется в процедурах зонирования, многокритериальных рейтингах, посвящённых защите прав собственности, свободе предпринимательства, уровням доверия власти и т.д. Тем не менее в учебных курсах экономической теории проблематика границ и размеров экономических акторов и актантов, как правило, отсутствует; о локальных рынках обычно говорят только в связи с теорией антитраста. При этом, конечно, следует оговориться, что данная работа не ставит перед собой амбициозную цель разработки общего аналитического подхода к определению границ экономических объектов. Здесь мы только фиксируем неявные различия в характеристиках пространств, с которыми работают экономисты. К сожалению, часто эти свойства забываются (о чём свидетельствует, например, факт довольно долго действовавшей конституционной нормы о преимуществе международного права над российским).

Перспективным направлением исследований выглядит попытка синтеза «вальрасианского» и «коузианского» пространства, определение влияния изменения институтов на стоимость фирмы — и обратного влияния применяемых технологий на институты, что также вызывает изменение ценностей активов экономических агентов. Подобные проблемы оказываются в центре внимания, например, «зелёной экономики».

## Заключение

Определения экономики как науки о рациональном выборе в условиях ограниченных ресурсов или дисциплины, изучающей человеческое поведение, во многом игнорируют то обстоятельство, что экономические акторы являются специфическими «физическими телами» и действуют во времени и пространстве. Пространство, используемое в экономических моделях, обладает существенной спецификой. Самая простая интерпретация пространства, используемая классической школой, во многом отождествляет его с территорией. Но по мере развития инструментария экономических исследований пространство увеличивает свою размерность — уже вальрасианское пространство представляет собой специфическую «систему мест», локальных рынков, взаимодействующих между собой. Анализ такой системы выявляет парадокс существования «иерархии рынков», включённых в пространственную структуру, которая трансформируется под влиянием шумпетерианской конкуренции и своеобразной «экономической гравитации».

Анализ пространственной структуры невозможен без исследования институтов. Последние определяют не только «входы — выходы» на рынок, но и специфические различия правовых режимов внутри фирм и организаций и режимов, определяющих те или иные сделки акторов между собой. Такое пространство, которое форматируется институтами, было охарактеризовано как коузианское пространство. Именно специфика такого пространства определяет размеры формальной и неформальной экономики, режимы функционирования «естественных монополий», взаимодействия бизнес-структур (групп погони за рентой) и парламентов (групп влияния), и другие институциональные проблемы. Использование физикалистских метафор, когда индивиды и/или фирмы сводятся к материальным точкам в пространстве, мало что добавляет к экономическому знанию. В то же время метафора границ экономических объектов сразу же ставит ключевые экономические вопросы о режимах доступа к ресурсам (типов прав собственности), об используемых технологиях производства и сбыта (производственных функциях). Всё это делает вопрос о границах экономических объектов важнейшим аспектом экономических исследований.

## ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Автономов В.С. (1998). *Модель человека в экономической науке* [Autonomov V.S. (1998). The Model of Man in Economic Science]. — СПб.: Экономическая школа.
- Блауг М. (1994). *Экономическая мысль в ретроспективе* [Blaug M. (1994). Economic Thought in Retrospect]. — М.: Дело Лтд.
- Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы (между анархией и Левиафаном) [Buchanan J. (1997). The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan] // Бьюкенен Дж. *Сочинения*. — М.: Таурис Альфа. С. 365–370.
- Изард У. (1966). *Методы регионального анализа: введение в науку о регионах* / Сокр. пер. с англ. В. М. Гохмана [и др.]; Вступ. статья и ред. А. Е. Пробста [Isard W. (1966). Methods of Regional Analysis: an Introduction to Regional Science]. — М.: Прогресс.
- Кламер А. (2015). *Странная наука экономика: приглашение к разговору* [Klamer A. (2015). Strange Science Economics: An Invitation to a Conversation]. — М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Международные отношения, Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.
- Колосовский Н.Н. (1969). *Теория экономического районирования* [Kolosovskiy N.N. (1969). Theory of Economic Regionalization]. — М.: Мысль.
- Коуз Р. (2001). Природа фирмы [Coase R. (2001). The Nature of the Firm] // *Природа фирмы* / Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. — М.: Дело. С. 33–52.
- Кошовец О.Б., Вархотов Т.А. (2020). Натурализация предмета экономики: от погони за естественно-научными стандартами к обладанию законами природы [Koshovets O.B., Varkhotov T.A. (2020). Naturalizing the subject of economics: from following the norms of natural science to owing the laws of nature] // *Логос*. №3 (136). С. 21–54.
- Ландау Л.Д., Лифшиц Е.М. (1988). *Теоретическая физика*. В 10 т. Т. 1. Механика [Landau L.D. Lifshitz E. M. (1988). Theoretical Physics]. — М.: Наука.

- Лёш А. (1959). *Географическое размещение хозяйства* [Losch A. (1959). *The Economics of Location*]. — М.: Изд-во иностранной литературы.
- Маккლოსки Д. (2015). *Риторика экономической науки* [McCloskey D. (2015). *The Rhetoric of Economics*]. — М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Международные отношения, Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.
- Маршалл А. (1983). *Принципы экономической науки*. В 3-х т. [Marshall A. (1983). *Principles of Economics*]. — М.: Прогресс.
- Мизес Л. фон. (2000). *Человеческая деятельность: трактат по экономической теории* [Mises L. von. (2000). *Human Action*]. — М.
- Одинцова М.И. (2009). *Институциональная экономика* [Odintsova M.I. (2015). *Institutional Economics*]. — М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Ореховский П.А. (2010). Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории [Orekhovsky P.A. (2010). *Unequal Exchange and Properties of Space in Economic Theory*] // *Вопросы экономики*. №8. С. 90–111. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2010-8-90-111>
- Портер Е.М. (2005). *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов* [Porter M.E. (2005). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*] — М.: Альпина Бизнес Букс.
- Рикардо Д. (1955). *Начала политической экономии и налогового обложения* // Рикардо Д. (1955). *Сочинения*. В 2-х т. Т.1 [Ricardo D. (1955). *On the Principles of Political Economy and Taxation*] // Ricardo D. Works. In 2 vol. Vol. 1]. — М.: Государственное издательство политической литературы.
- Уильямсон О. (1996). *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация* [Williamson O. (1966). *Economic Institutions of Capitalism*]. — СПб.: Лениздат.
- Шумилов А.В. (2017). Оценивание гравитационных моделей международной торговли: обзор основных подходов [Shumilov A. V. (2017). *Evaluation of gravity models of international trade: review of basic approaches*] // *Экономический журнал ВШЭ*. Т. 21. № 2. С. 224–250.
- Щедровицкий Г.П. (2004). *Человек — это функциональное место в социальной структуре*. Публичные лекции Г.П. Щедровицкого [Schedrovitsky G.P. (2004). *Human is a functional field in the social structure. Public lectures of G.P. Schedrovitsky*]. Политру. <http://www.polit.ru/lectures/2004/11/22/gp.html> (дата обращения 10.11.2023).
- Юлина Н.С. (2011). Физикализм: дивергентные векторы исследования сознания [Yulina N.S. (2011). *Physicalism: divergent vectors of consciousness research*] // *Вопросы философии*. № 9. С. 153–166. [http://vphil.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=397](http://vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=397) (дата обращения 30.05.21).
- Launhardt W. (1993). *Mathematical Principles of Economics*. — UK: E. Elgar.
- North D., Wallis J. (1986). *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970* / Stanley Engermann and Robert Gallman (eds.) // *Long-term factors in American Economic Growth*. — Chicago. Pp. 95–161.

**Чурилин Максим Юрьевич**

*mafiz@yandex.ru*

**Maxim Churilin**

*PhD student, Institute of Economics of RAS (Moscow)*

*mafiz@yandex.ru*

#### «BORDERLESS OBJECTS» OF ECONOMIC THEORY AND THE EVOLUTION OF THE CONCEPTION OF SPACE

**Abstract.** The paper considers the question of the evolution of the conception of economic space within the approaches of the classical school of the location of productive forces, the gravity model of international trade, the walrasian equilibrium model, as well as institutional analysis. Physicalist metaphors are considered in parallel with this evolution. It is emphasized that economic objects lack clear-cut boundaries, which leads to the problem of ignoring the heterogeneity of space. It is demonstrated that competition within the Walrasian space reduces the degree of heterogeneity, whereas the Coase's space is inherently heterogeneous. The changes in institutional regimes, blurring of property rights and specifying their identification can both decrease and increase transaction costs. It is inferred that the concept of boundaries of objects is of great importance to economic research.

**Key words:** *classical, walrasian, coasian economic space, gravity, physicalism, heterogeneity, the boundaries of objects, transaction costs.*

**JEL:** B41, L00, R10.