

Курс «Институциональная экономика» Семинар №4

Внешние эффекты. Теорема Коуза



6 марта 2018

Презентации семинаров доступны здесь: <https://www.econ.msu.ru/departments/lia/staff/pakhalov>

Пахалов Александр,
научный сотрудник ЭФ МГУ

 pakhalov@gmail.com

 vk.com/pakhalov

Вопросы этого семинара

- Причины возникновения внешних эффектов
- Определения внешних эффектов
- Классификация внешних эффектов
- Интернализация внешних эффектов: подход А. Пигу и подход Р. Коуза
- Теорема Р. Коуза и ее экономическое значение
- Кейсы по внешним эффектам и теореме Коуза

Возникновение внешних эффектов (1)

Взаимодействие индивидов в рамках контрактов создает выгоды и издержки не только для них самих, но и для третьих лиц. Предположим такую ситуацию:

Я рад, что Вы решили
построить в нашем
городе свой
лакокрасочный завод!



Спасибо Вам
за отличное
место на
берегу реки!



А меня кто-то
спросил? Я
теперь не могу
ловить рыбу!



Возникновение внешних эффектов (2)

Взаимодействие индивидов в рамках контрактов создает выгоды и издержки не только для них самих, но и для третьих лиц. Предположим иную ситуацию:

Я рад, что Вы решили
открыть в нашем
городе пасеку и
производить мед!



Мэр

Спасибо Вам
за отличное
место около
фруктового
сада!



Бизнесмен



Я не имел никакого
отношения к
появлению пасеки,
но пчелы оттуда
опыляют мой сад,
и мне это
нравится!

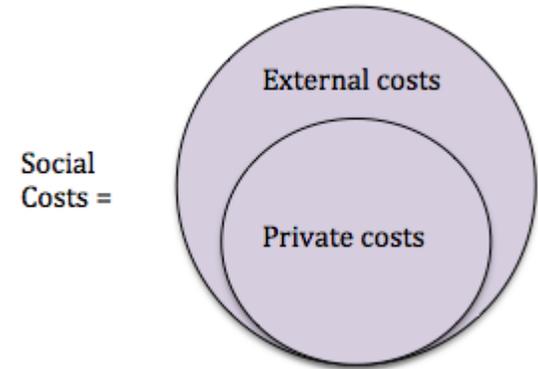


Хозяин сада

Определения внешних эффектов

Внешние эффекты (экстерналии) – расхождение между частными и социальными издержками и выгодами

Внешние эффекты (экстерналии) – величина полезности или издержек, не учитываемых в системе цен или в условиях контрактов



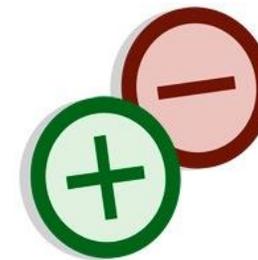
Внешние эффекты – это хорошо или плохо?



Классификации внешних эффектов

Классификация внешних эффектов по «знаку»:

1. Положительные внешние эффекты
2. Отрицательные внешние эффекты



Классификация внешних эффектов по сфере возникновения:

1. Потребительские внешние эффекты
2. Технологические внешние эффекты
3. Денежные внешние эффекты
4. Сетевые внешние эффекты



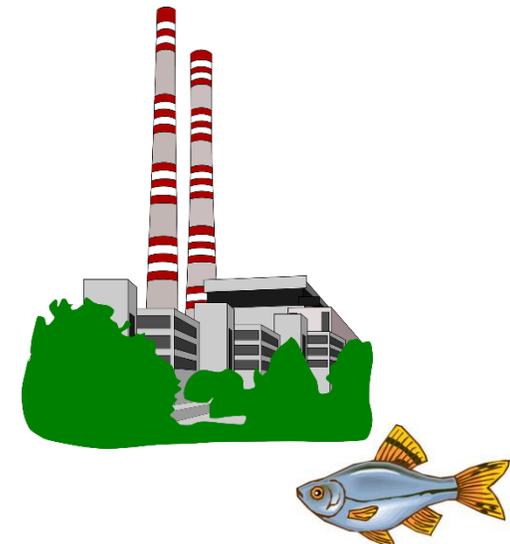
Классификация внешних эффектов по отношению к сторонам контракта:

1. «Внутренние» внешние эффекты
2. «Внешние» внешние эффекты



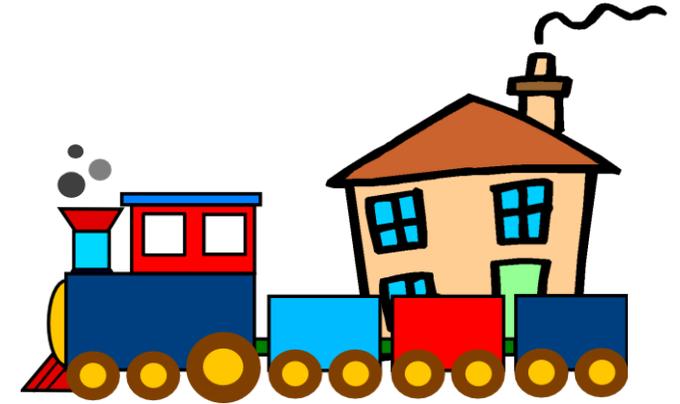
Классификация внешних эффектов «по знаку»

- **Положительные внешние эффекты** предполагают возникновение дополнительных бесплатных выгод для одних экономических агентов от деятельности других (пример: пчелы, являющиеся собственностью пчеловода, опыляют деревья расположенного поблизости сада)
- **Отрицательные внешние эффекты** возникают тогда, когда деятельность одних экономических агентов приводит к возникновению дополнительных издержек для других (пример: строительство предприятия, сбрасывающего сточные воды в озеро, приводит к снижению улова и прибыли рыбаков, занимающихся ловлей рыбы в этом озере)



Классификация внешних эффектов по сфере возникновения (1)

- **Потребительские внешние эффекты** – экстерналии, при которых действия одного экономического агента влияют на полезность другого (*пример: шум от железной дороги мешает спать жителям близлежащих домов*)

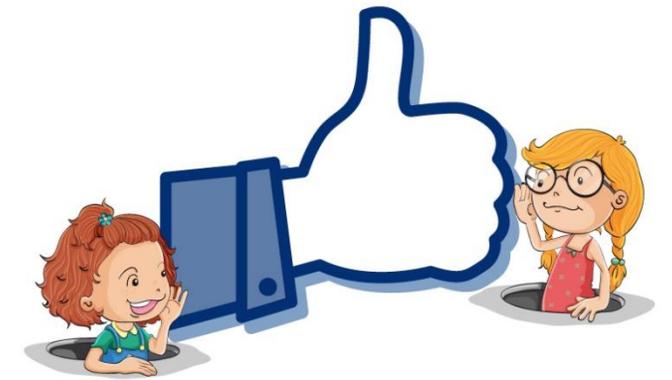


- **Технологические внешние эффекты** – экстерналии, возникающие на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от выпуска другого (*пример: овцы фермера №1 по дороге на водопой вытаптывают посевы овса фермера №2; причем чем больше овец у фермера №1, тем меньше урожай овса у фермера №2*)



Классификация внешних эффектов по сфере возникновения (2)

- **Денежные внешние эффекты** – экстерналии, которые возникают вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции другого экономического агента (*пример: влияние кампании по повышению финансовой грамотности, проведенной одним из банков, на доходы всего банковского сектора*)
- **Сетевые внешние эффекты** – экстерналии, при которых полезность блага для потребителя зависит от количества потребителей данного блага (*пример: зависимость полезности социальной интернет-сети для потребителя от количества пользователей в этой социальной сети*)



Классификация внешних эффектов по отношению к сторонам контракта

- **«Внутренние» внешние эффекты** – экстерналии, которые являются внешними по отношению к конкретному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте (*пример: ущерб некурящих, празднующих юбилей в одной компании с курящими друзьями*)
- **«Внешние» внешние эффекты** – экстерналии, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе субъектов, участвующих в контракте (*пример: ущерб некурящих жителей соседней квартиры, до которой через вентиляцию доходит табачный дым с юбилея*)



Интернализация внешних эффектов: два подхода

Интернализация – обращение внешних эффектов третьих лиц во внутренние издержки или выгоды участников рынка



Артур Пигу
(1877-1959)

Общественные (Пигувианские) решения проблемы внешних эффектов

Основная идея: проблема внешних эффектов может быть решена только при вмешательстве государства

Сторонники: А. Пигу, представители неоклассического подхода в экономической теории

Примеры решений: корректирующие налоги и субсидии, квотирование



Рональд Коуз
(1910-2013)

Частные (Коузианские) решения

Основная идея: рынок сам в состоянии справиться с внешними эффектами, вмешательство государства не является обязательным

Сторонники: Р. Коуз, представители новой институциональной экономической теории

Примеры решений: добровольные соглашения, переговоры и обмен правами собственности



Теорема Коуза

Классическая формулировка теоремы: если **транзакционные издержки равны нулю, а права собственности специфицированы**, то окончательное размещение ресурсов Парето-эффективно вне зависимости от первоначального распределения прав собственности

Общий смысл теоремы Коуза состоит в том, что в конечном счете неважно, кто изначально будет обладать правом собственности на ресурс. В результате перераспределения прав правами собственности на ресурс будет обладать тот, кто выше всего его ценит. Это правило действует в условиях **четко специфицированных прав собственности и нулевых транзакционных издержек**



Рональд Коуз
(1910-2013)

Первоисточник: "The problem of social cost" by Ronald H. Coase // *Journal of Law and Economics*. – 1960 – Vol. 3

Теорема Коуза и реальная жизнь

В реальной экономике всегда какие-то права собственности недостаточно определены, а трансакционные издержки никогда не равны нулю



Но основная идея теорема Коуза как раз и заключается в том, чтобы доказать от противного определяющее значение трансакционных издержек и важность спецификации прав собственности

«Мой вывод состоит в том, что нам нужно изучать мир положительных трансакционных издержек» (Р. Коуз)

Некоторые выводы из теоремы Коуза

- **Эффективное решение важнее, чем поиск виноватых.** Внешние эффекты носят не односторонний, а двусторонний характер. Главный вопрос – не «Кто виноват?», а «Как эффективнее?»
- **Права собственности – это очень важно.** Чем четче спецификация прав собственности, тем с большей вероятностью может быть решена проблема внешних эффектов. Большая проблема для экономики – «провалы государства», которое не может или не хочет специфицировать права собственности.
- **Трансакционные издержки – это тоже очень важно.** Ключевое значение имеют положительные трансакционные издержки и распределение прав собственности в условиях положительных трансакционных издержек

EXTERNALITIES

Кейс «Кондитер и доктор» от Рональда Коуза

Рассмотрим процесс Стуржес против Бриджмена. В этом процессе кондитер использовал для своего бизнеса две ступки с пестиками (одна использовалась уже более 60 лет, другая – более 26 лет). Тут по соседству поселился доктор. Оборудование кондитера никак не беспокоило доктора в течение восьми лет после его вселения, пока он не выстроил приемную в конце своего сада, прямо напротив кухни кондитера. Тут он и обнаружил, что шум и вибрация, создаваемые оборудованием кондитера, затрудняют ему использование новой приемной. "Особенно... шум мешал ему исследовать пациентов методом аускультации при легочных болезнях. Он также обнаружил, что невозможно заниматься ничем, что требует размышления и сосредоточенности". [Аускультация - прослушивание пациента с помощью стетоскопа или прямо ухом, чтобы на слух оценить состояние тела.]

Доктор в итоге обратился в суд, чтобы принудить кондитера воздержаться от использования своего оборудования. Судьи без колебаний удовлетворили претензии доктора. "Возможны затруднительные случаи при прямом осуществлении принципа, на котором мы основываем наше суждение, но отрицание принципа привело бы к еще большим затруднениям отдельных людей и в то же время оказало бы пагубное действие на обустройство территории для жилищных нужд". Суд постановил, что доктор имеет право запретить кондитеру использовать его оборудование.

Какое решение Вы бы предложили принять судебным органам? Почему?

Подход Коуза к ситуациям из жизни

Вы снимаете квартиру с друзьями. В Ваши планы входило провести спокойный вечер за подготовкой к грядущим контрольным по финансовому менеджменту и институциональной экономике, однако Ваши друзья приглашают в гости однокурсников и устраивают дискотеку. Через час Вы в гневе прекращаете вечеринку и выгоняете гостей. По итогам вечера Вы не смогли нормально подготовиться к контрольным и успели изучить меньше презентаций, чем планировали, а у Ваших друзей сорвалась отличная вечеринка.

Можно ли однозначно сказать, кто является пострадавшей стороной в этом кейсе? Какой тип внешнего эффекта имеет здесь место? Как предложил бы решить конфликт Коуз? А что предложил бы Пигу?



Индивидуальные вопросы

- Приведите пример, когда Вам лично (или Вашей семье, или Вашей компании) приходилось сталкиваться с проблемой внешних эффектов
- Если такого примера нет – попробуйте вспомнить истории на данную тему из СМИ / рассказов друзей
- Какой тип внешнего эффекта возник в Вашей ситуации?
- Был ли этот внешний эффект интернализирован, если да – каким образом?

