

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

К.э.н. Григорий Владимирович Калягин

[gkalyagin@yandex.ru](mailto:gkalyagin@yandex.ru)

[kalyagin@econ.msu.ru](mailto:kalyagin@econ.msu.ru)

939 52 37

## 4. ВНЕШНИЕ ЭФФЕКТЫ И ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ

1. **Понятие внешних эффектов.**
2. **Классификации внешних эффектов.**
3. **Теорема Коуза.**
4. **Альтернативные способы интернализации внешних эффектов.**
5. **Теорема Познера.**
6. **Свободный доступ.**
7. **Альтернативные режимы прав собственности.**

## 4.1. Понятие внешних эффектов.

- *Внешние эффекты* – величина полезности или издержек, которые не учитываются в системе цен.
- *Внешние эффекты* – величина полезности или издержек, которые не отражены в условиях контракта.

## 4.2. Классификации внешних эффектов.

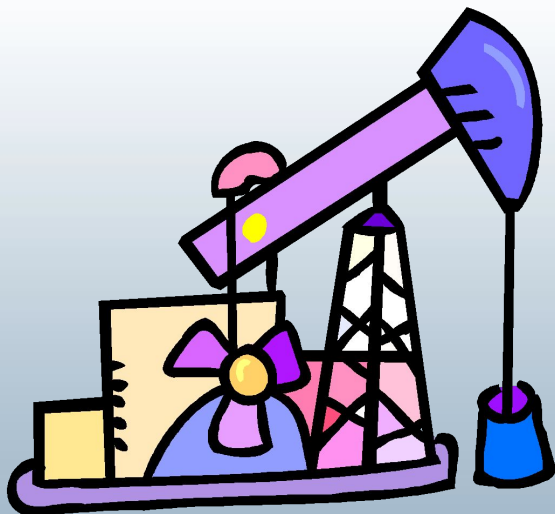


## 4.2. Классификации внешних эффектов.

Потребительские  
внешние эффекты



Технологические  
внешние эффекты



Денежные  
внешние эффекты



## 4.2. Классификации внешних эффектов.

- *Внешние экстерналии* – эффекты, являющиеся внешними не только по отношению к данному контракту, но и по отношению к группе субъектов, участвующих в этом контракте.
- *Внутренние экстерналии* – эффекты, являющиеся внешними по отношению к данному контракту, но внутренними по отношению к группе субъектов, участвующих в этом контракте.

## 4.3. Теорема Коуза.

*Ничто не может быть более «антисоциальным», чем противодействие любым действиям только потому, что они вредят кому-либо.*

*Р. Коуз*

*Ущерб – явление взаимообязывающее.*

*Р. Коуз*

# 4.3. Теорема Коуза.

Фермер



Бычки	ТВ	МВ	ТД	МД
1	5	5	2	2
2	10	5	5	3
3	15	5	9	4
4	20	5	15	6

СКОТОВО

Д





# 4.3. Теорема Коуза.

Фермер



Бычки	ТВ	МВ	ТД	МД
1	5	5	2	2
2	10	5	5	3
3	15	5	9	4
4	20	5	15	6

СКОТОВО

Д



# 4.3. Теорема Коуза.



**Property Rule**

**Фермер**

Ценность услуг железной дороги			Издержки эксплуатации			Издержки фермера	Уничтожение посевов		
1-й поезд	2-й поезд	Всего	1-й поезд	2-й поезд	Всего		1-й поезд	2-й поезд	Всего
д	д	о	д	д	о		д	д	о
150	100	250	50	50	100	100	60	60	120

$$ТВ_1 = 250 - 100 - 100 = 50$$

$$ТВ_2 = 150 - 50 - 100 + 60 = 60$$



**Железная дорога**

**Liability Rule**

## 4.3. Теорема Коуза.



**Property Rule**

Железная  
дорога

Ценность услуг железной дороги			Издержки эксплуатации			Издержки фермера	Доход фермера	Уничтожение посевов
1-й поезд	2-й поезд	Всего	1-й поезд	2-й поезд	Всего			
150	100	250	50	50	100	100	110	0

$$ТВ_3 = 250 - 100 - 100 + 110 = 160$$



Фермер

**Liability Rule**

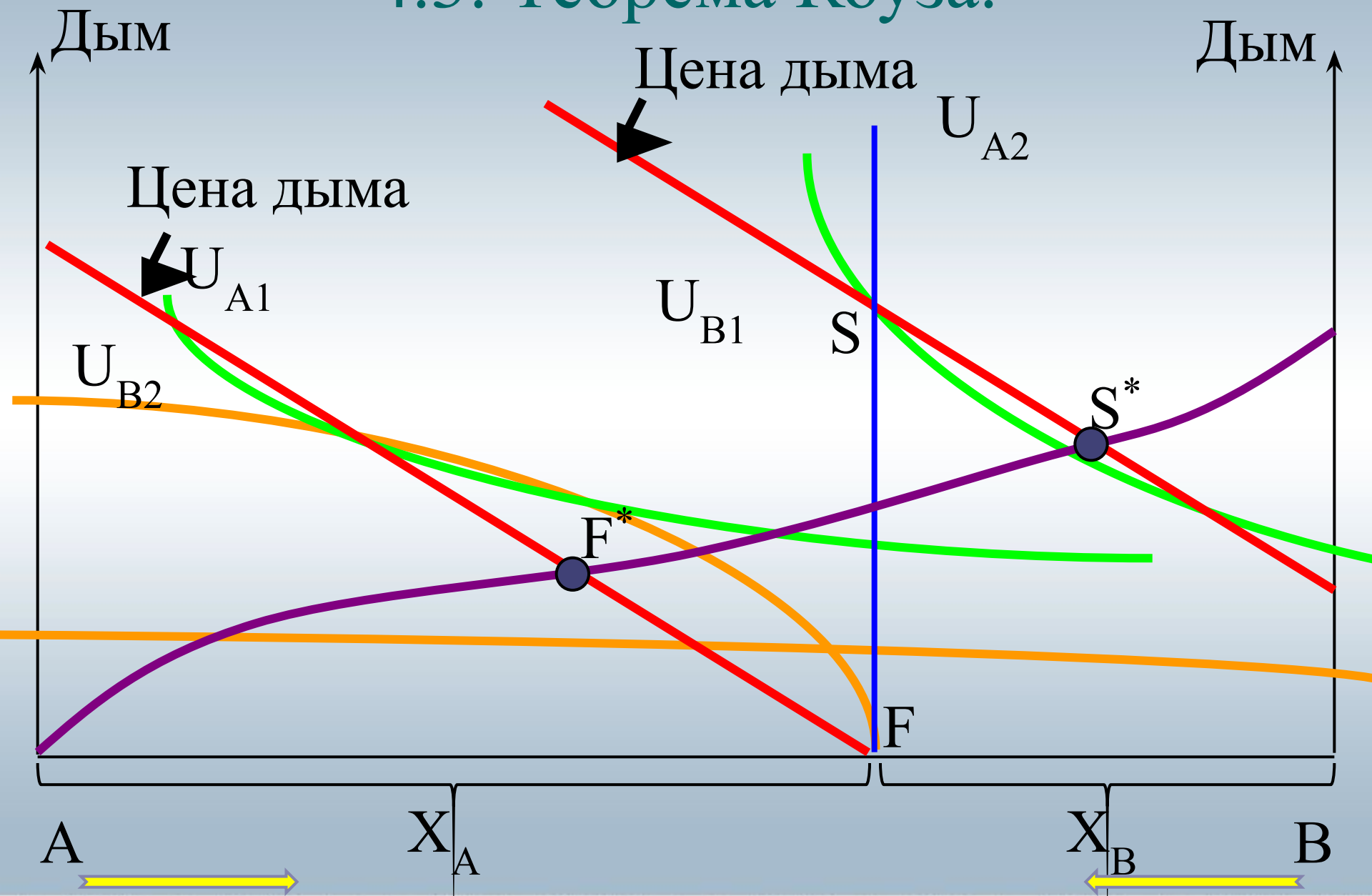
## 4.3. Теорема Коуза.

□ *Теорема Коуза* – если транзакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов оптимально по Парето вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

*В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны.*

*Дж. Стиглер*

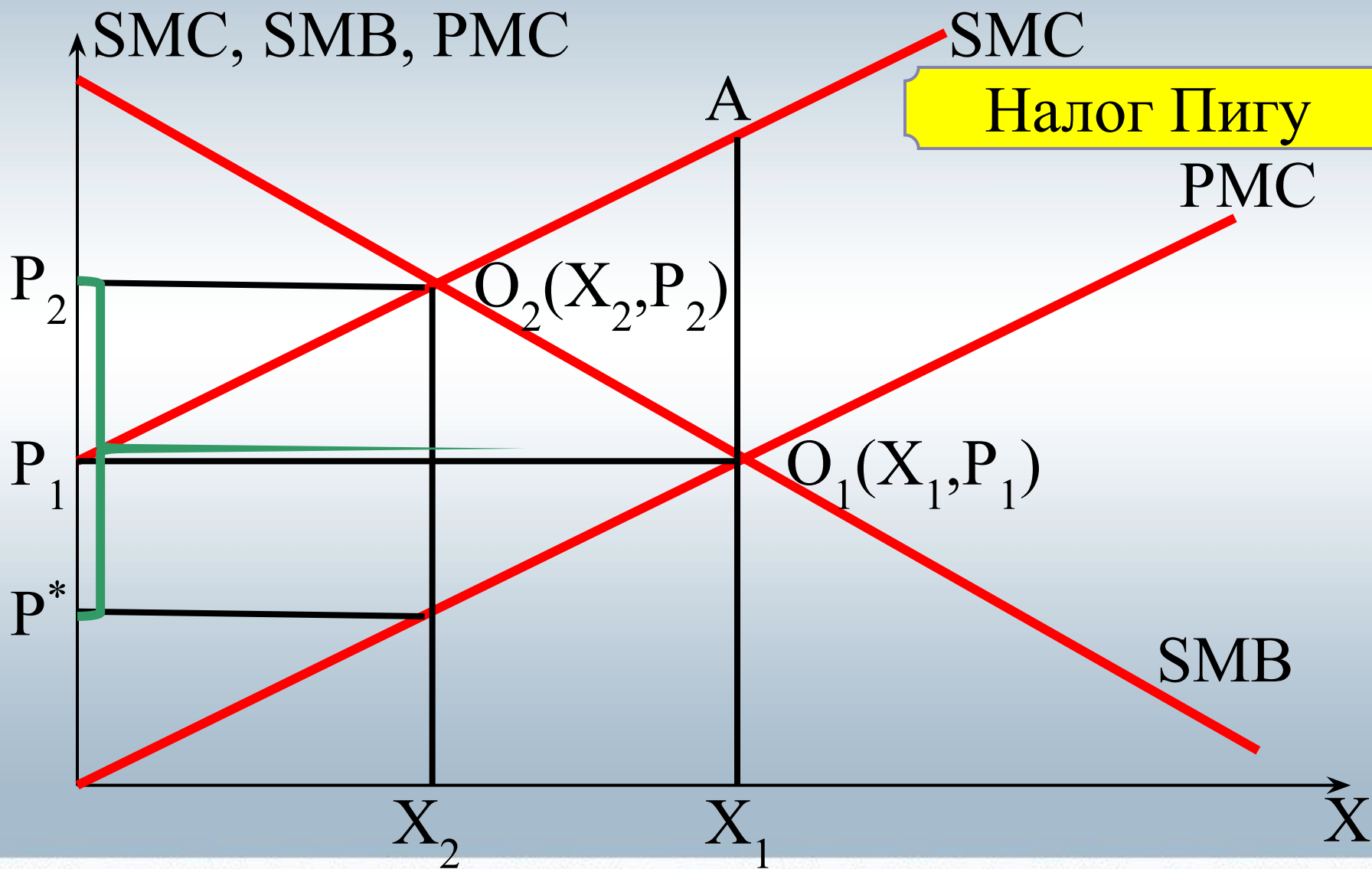
# 4.3. Теорема Коуза.



## 4.3. Теорема Коуза.

□ *Теорема Коуза* – если трансакционные издержки равны нулю и отсутствует эффект дохода, то окончательное размещение ресурсов оптимально по Парето и единственно вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

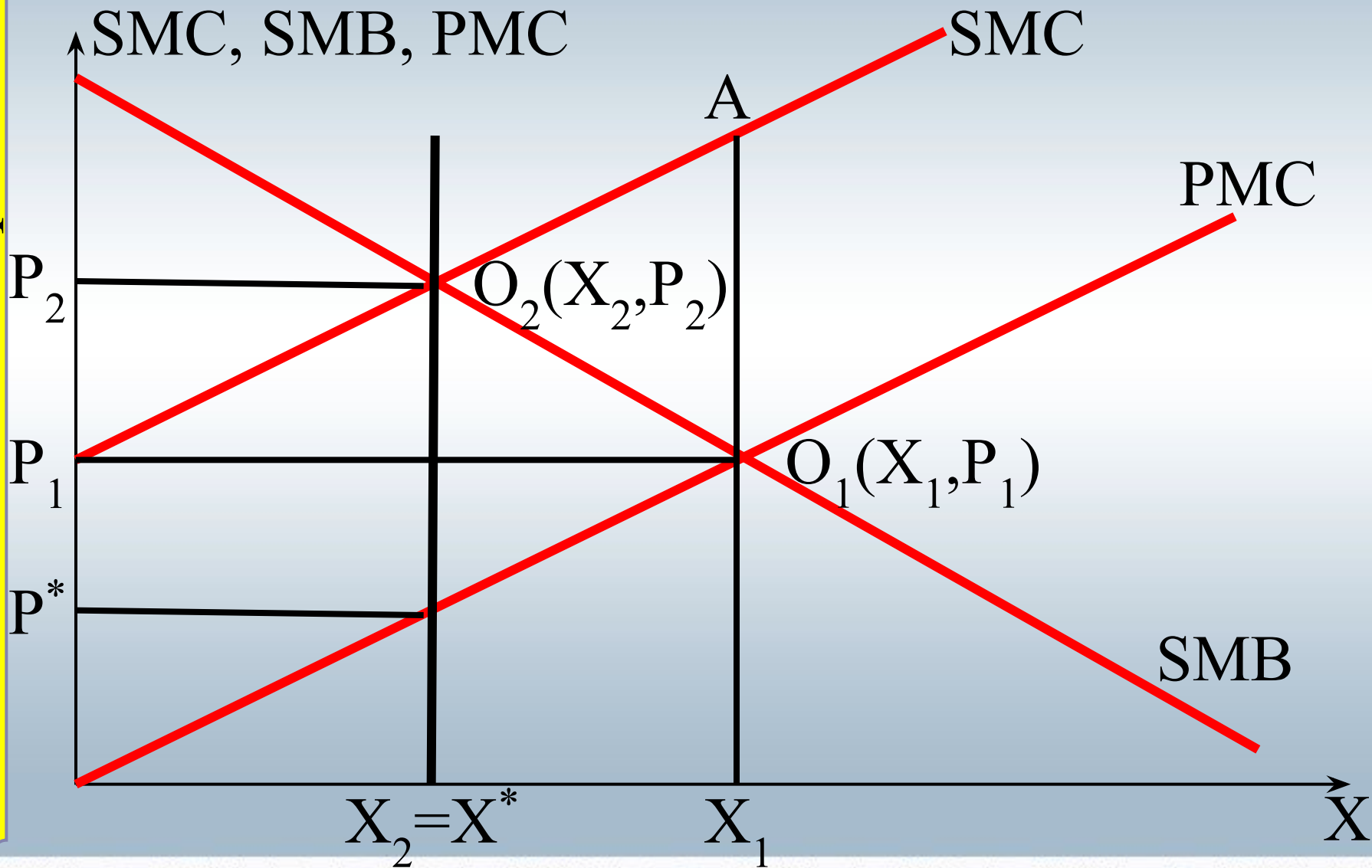
## 4.4. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов.



## 4.4. Альтернативные способы

интернализации внешних эффектов.

Количественные ограничения





## 4.4. Альтернативные способы интернализации внешних эффектов.

### *Способы интернализации экстерналий:*

- ✓ Спецификация прав, допускающая их обмен;
- ✓ Спецификация прав, обуславливающая компенсацию ущерба;
- ✓ Налоги и субсидии Пигу;
- ✓ Количественные ограничения;
- ✓ Использование системы голосования, по поводу приемлемого объема вредного использования;
- ✓ И т.д.

## 4.5. Теорема Познера.

Рационализирующему субъекту известно, какая из сторон была бы готова заплатить большую стоимость при свободной рыночной продаже права



Право должно быть предоставлено той стороне, которая выкупила бы его при нулевых транзакционных издержках

## 4.5. Теорема Познера.

Рационализирующему субъекту неизвестно, какая из сторон была бы готова заплатить большую стоимость при свободной рыночной продаже права



Право должно быть предоставлено той стороне, для которой ожидаемый баланс выгод и издержек представляется наилучшим

## 4.5. Теорема Познера.

Рационалирующему субъекту неизвестно, ни то, какая из сторон была бы готова заплатить большую стоимость при свободной рыночной продаже права, ни то, у какой из сторон наилучший ожидаемый баланс выгод и издержек



Право должно быть предоставлено той стороне, которая с наименьшими издержками может исправить ошибки в первоначальном распределении прав собственности

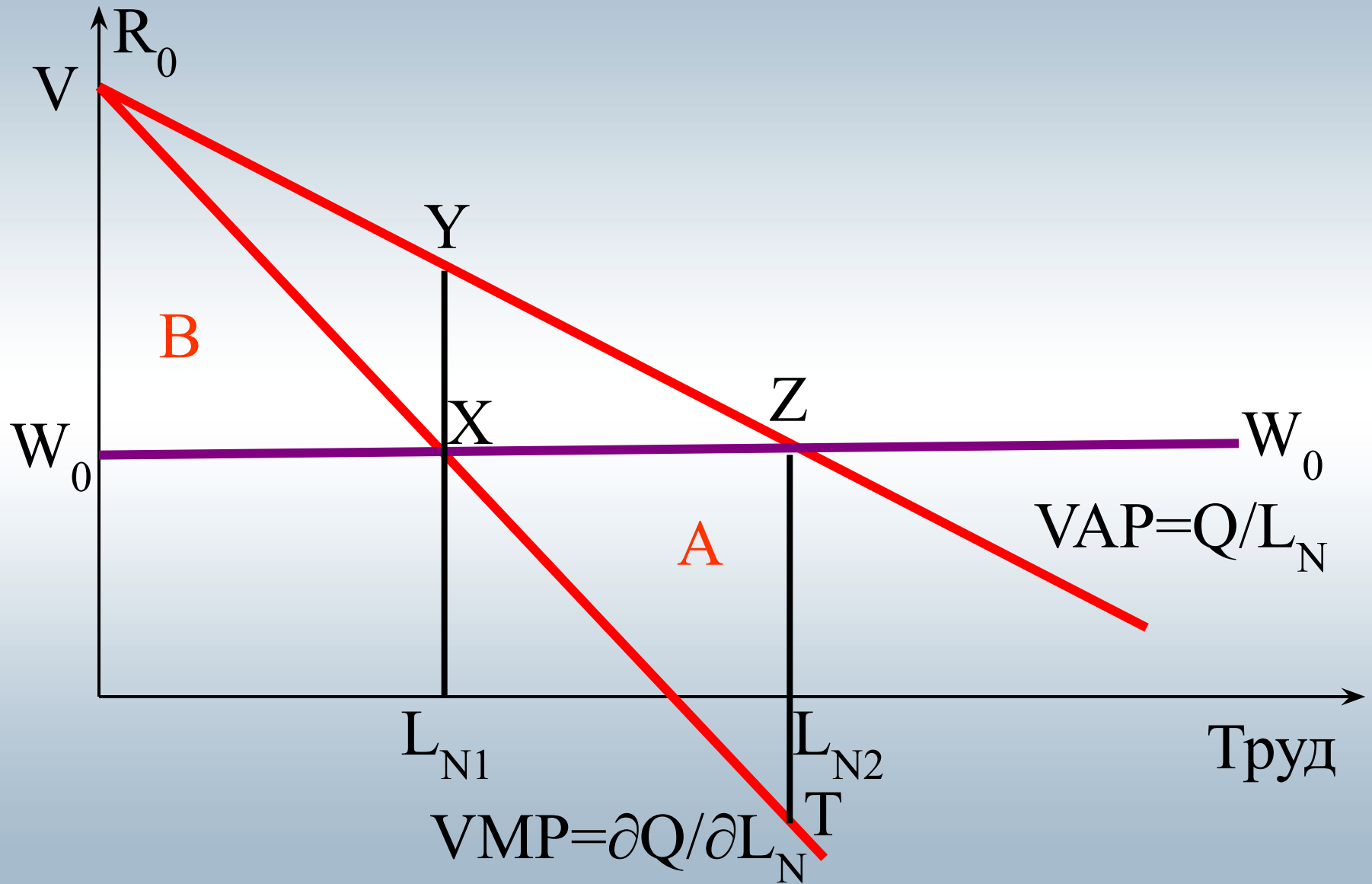
## 4.5. Теорема Познера.

- ***Теорема Познера – общий принцип:***  
правами должен быть надделен тот, кто в случае решения вопроса не в его пользу понесет наибольший ущерб.

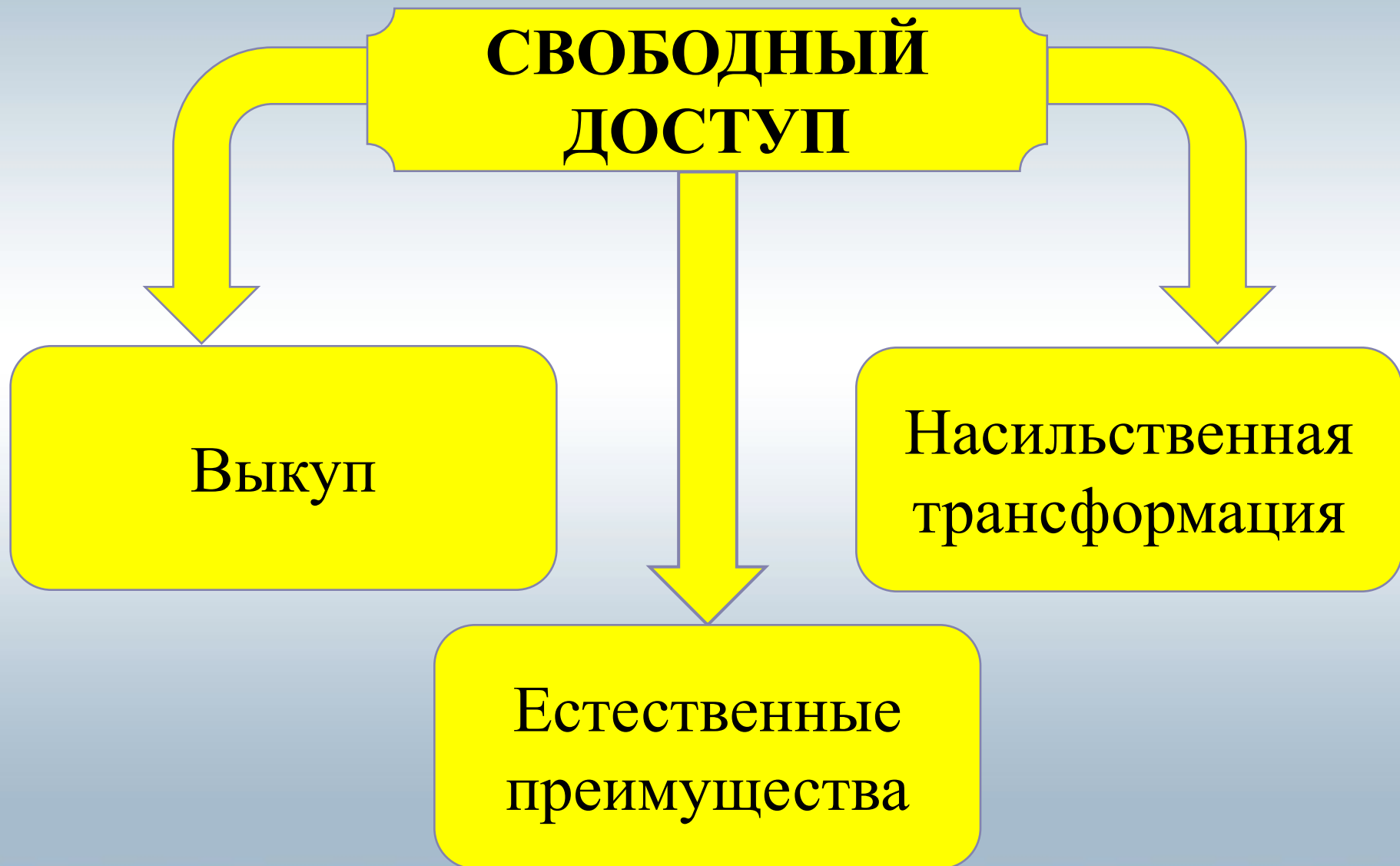
## 4.6. Свободный доступ.

- *Свободный доступ* – ситуация, в которой ни один из экономических агентов не может исключить других из доступа к данному благу.
- Режим свободного доступа может сохраняться как для неэкономических, так и для экономических благ.

## 4.6. Свободный доступ.



## 4.6. Свободный доступ.





## 4.7. Альтернативные режимы прав собственности.

- **Коммунальная собственность** – режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает группа людей.



## 4.7. Альтернативные режимы прав собственности.

**Отсутствие  
исключительного  
права на доход**



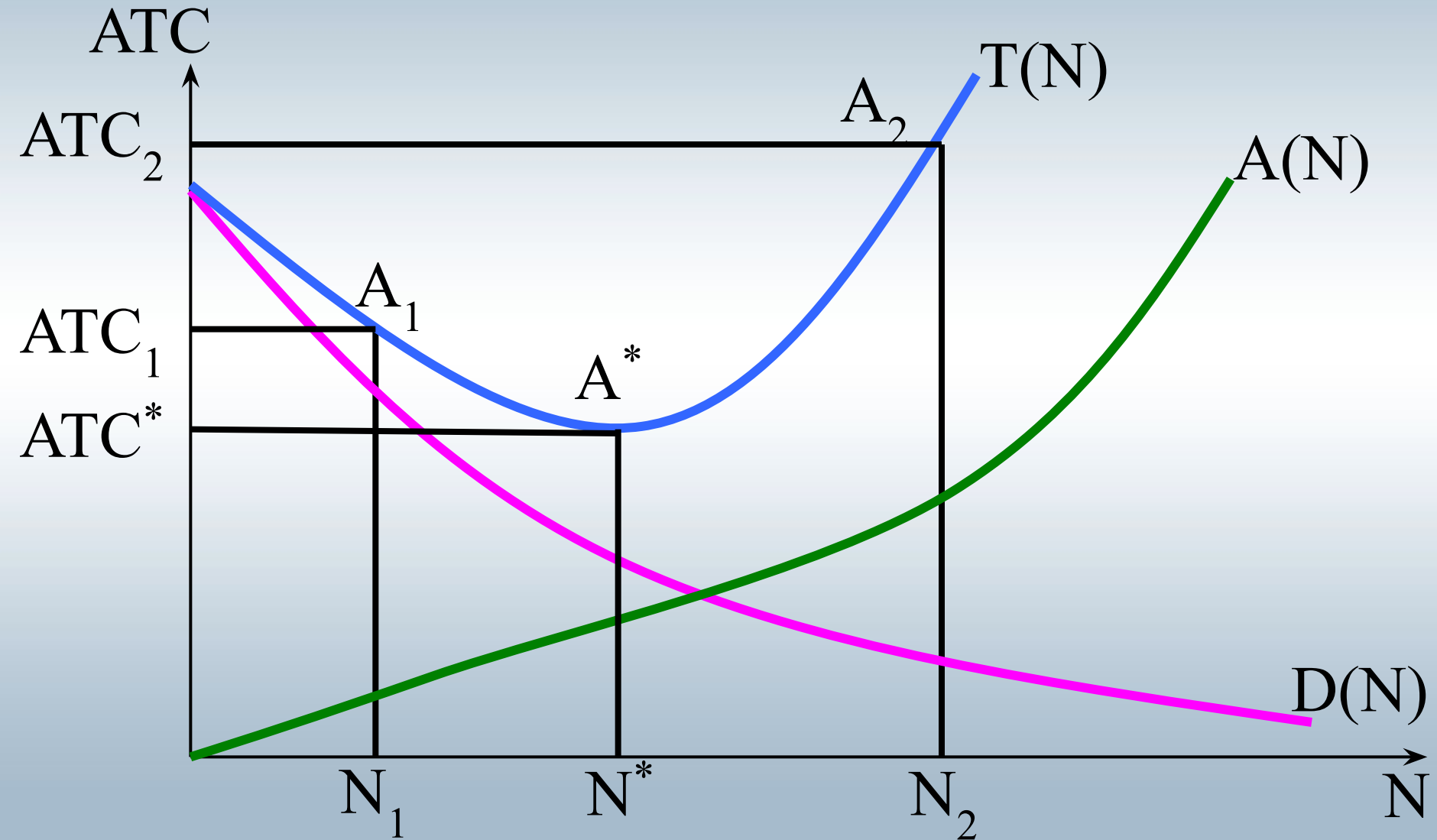
**Недоиспользо-  
вание ресурса**

**Распределение в  
соответствии с  
усилиями**



**Сверхиспользо-  
вание ресурса**

# 4.7. Альтернативные режимы прав собственности.

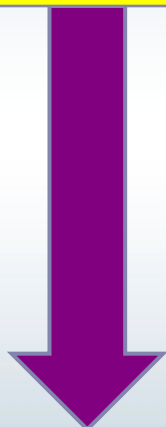


## 4.7. Альтернативные режимы прав собственности.

- **Частная собственность** – режим использования ограниченных ресурсов, при котором исключительными правами обладает один индивид.
- **Государственная собственность** – режим использования ограниченных ресурсов, при котором исключительность доступа существует не только для аутсайдеров, но и для инсайдеров.

## 4.7. Альтернативные режимы прав собственности.

**ЧАСТНАЯ  
СОБСТВЕННОСТЬ**



**Мотивация**

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ  
СОБСТВЕННОСТЬ**



**Координация**