

11. Власть рынка и теория внешних эффектов

Любое общество сталкивается с проблемой координации экономической деятельности отдельных субъектов, что обусловлено стремлением к максимально эффективному использованию имеющихся в его распоряжении ресурсов. В принципе существует два способа такой координации. Первый — это централизованное руководство на основе планомерности, второй — стихийное саморегулирование, свойственное рыночной экономике. Теоретически планомерность предполагает сознательное согласование своих действий многочисленными субъектами экономики, которые добровольно передают экономическую информацию единому регулирующему центру. Центр, в свою очередь, опираясь на эту информацию, распределяет ресурсы общества между различными вариантами их использования и для каждого субъекта хозяйствования разрабатывает обязательные для исполнения задания. При всей привлекательности идеи планомерность в таком понимании остается лишь теоретической конструкцией, которую невозможно воплотить в жизнь. Истории известен лишь ее суррогат, основанный на принуждении центром экономических субъектов действовать согласно его предписаниям. Одной из причин неудачного опыта планомерного регулирования, по мнению многих его критиков, является невозможность его информационного обеспечения. И дело здесь не только в трудностях сбора и обработки необходимого объема информации, но и в том, что, во-первых, экономически значимая информация часто мимолетна и за время передачи в центр успевает устареть и, во-вторых, даже при условии мгновенности передачи должны существовать гарантии полноты и достоверности этой информации.

В условиях рыночной экономики координация экономической деятельности происходит стихийно, поскольку субъекты хозяйствования не стремятся заранее согласовать свои действия друг с другом. В основе координации здесь лежит принцип добровольного сотрудничества. Взаимодействие между производителями и потребителями, продавцами и покупателями во всем разнообразии их экономической персонификации осуществляется через рыночные сделки. Поскольку каждый участник сделки в своем поведении руководствуется стремлением к максимизации индивидуальной выгоды, то состоявшаяся сделка свидетельствует об уверенности сторон в получении выигрыша. Следовательно, рыночные сделки заключаются добровольно и их участники принимают свои решения обдуманно. В тоже время, заключая частную сделку, ни один из ее участников не заботится о согласовании своих действий как с другими субъектами, так и с органами государственной власти. Тем не менее, из казальных бы хаотичных действий множества хозяйственных единиц складывается упорядоченная экономическая структура, позволяющая с максимальной эффективностью распределять ограниченные ресурсы. В этом и заключается власть рынка над людьми, которая позволяет с помощью «невидимой руки» координировать экономическую деятельность субъектов, руководствующихся лишь собственными интересами.

До тех пор пока сохраняется реальная свобода добровольного обмена, рыночная форма организации экономической деятельности, как правило, не допускает вмешательства одних субъектов в деятельность других, т. е. исключает принуждение. Потребители свободны в выборе продавцов, а те, в свою очередь, в выборе покупателей. Невозможно вынудить покупателя вступить в сделку с конкретным продавцом, если он может извлечь больший выигрыш от взаимодействия с другими продавцами. Продавец также способен избежать принуждения со стороны конкретного потребителя, поскольку существует множество других, готовых купить его товар. Однако при отсутствии свободы заключения сделок, к примеру, в условиях несовременно конкурентного рынка принцип добровольности нарушается.

Ориентиром для принятия решения о заключении сделки, а значит о выборе одной из экономических альтернатив, является цена товара. Ценовой механизм обеспечивает контакт заинтересованных сторон, сохраняя в то же время за каждой из них свободу выбора. Цены, образующиеся в условиях свободного рынка, могут незримо координировать действия большого числа людей, предоставляя возможность выигрыша от участия в сделке. Достигается это благодаря тому, что цена несет экономически значимую информацию и выполняет функцию передачи этой информации. Используя пример, приведенный М. Фридменом в его книге «Free to Choose» (Фридман и Хайек, 1990, 34 — 35, 37), можно показать процесс передачи рыночной информации от потребителя к производителю и поставщикам ресурсов и в обратном направлении. Предположим, что по какой-либо причине в некотором городе возрос спрос на карандаши. Первыми на это отреагируют розничные торговцы, которые обнаружат неожиданный рост объема продаж, а значит им потребуются дополнительные закупки карандашей у оптовых торговцев. Те, в свою очередь, обратятся за дополнительной продукцией к производителям, которым для расширения выпуска понадобятся возросшие объемы ресурсов. Чтобы отвлечь эти ресурсы от применения в других производствах и заинтересовать их владельцев в увеличении поставок, производители будут вынуждены предложить более высокие цены. Поставщики ресурсов столкнутся с необходимостью найма дополнительных работников и станут их привлекать более высокими заработками. Как видно, информация распространяется подобно кругам на воде, затрагивая интересы все большего числа субъектов хозяйствования и не требуя специального вмешательства некоего регулирующего органа.

Аналогичным образом цена обеспечивает передачу информации от поставщиков ресурсов и производителей потребителям. Допустим, что из-за запрета на вырубку лесов и создания заповедной зоны поставки древесины сократились. Это неизбежно приведет к росту цен на древесину. Производители карандашей с помощью новых цен получают сигнал о том, что им невыгодно выпускать свою продукцию в прежнем количестве, если они не могут компенсировать свои возросшие издержки на приобретение ресурсов повышением цен на карандаши. Сокращение выпуска карандашей приведет к росту их оптовых и розничных цен. Поэтому потребитель либо воздержится от покупки по более высокой цене, либо найдет подходящий и дешевый заменитель.

В обоих случаях передается лишь значимая информация и именно заинтересованным лицам. Поставщику ресурсов, например, нет нужды знать подлинную причину роста спроса на карандаши и вообще знать о том, что спрос вырос. Для него достаточно выяснить, что за его ресурс некто предлагает более высокую цену. Точно так же потребителя не интересует истинная причина роста цен на карандаши. И принимающие, и передающие информацию заинтересованы прежде всего в том, чтобы найти партнера по сделке, и свободны в принятии основанных на этой информации решений. В конечном счете, действенность и четкость ценового механизма зависят от способности цены нести информацию о редкости экономического блага. Именно это определяет, будут ли ограниченные ресурсы общества распределены эффективно.

Идея «невидимой руки» и аргументы в пользу власти свободного рынка долгое время служили доводом против вмешательства государства в действие рыночного механизма и централизации хозяйственной жизни. Однако все приведенные выше рассуждения в духе неоклассической традиции имеют силу лишь тогда, когда отсутствуют препятствия для передачи посредством цены точной информации о спросе и предложении на рынке. Реальная жизнь далека от идеальной модели свободного рынка, и в ней существуют ситуации неэффективного распределения ресурсов. Эти ситуации принято называть фиаско или дефектами рынка. Обычно к ним относят несовершенную конкуренцию, неполноту и асимметричность информации, а также

отсутствие рынков и рыночных цен, адекватно отражающих информацию о редкости блага, а значит об альтернативных издержках его производства и потребления. В последнем случае речь может идти о «скрытой» цене, которая не улавливается рыночным механизмом, и это ведет к сбоям в координирующей силе рынка. Эта ситуация характерна для общественных благ и внешних эффектов. Современная теория внешних эффектов и станет предметом дальнейшего рассмотрения.

Обычно, говоря о рыночной сделке, мы предполагаем, что ее результаты затрагивают интересы лишь тех лиц, которые в ней участвуют. Однако иногда последствия частной сделки оказывают влияние на экономическое положение третьих лиц, не принимавших в ней участия. Эти лица в одних случаях извлекают выгоду, а в других несут издержки, но рыночная цена этого не отражает. Иными словами, действительные издержки или выигрыш здесь всегда больше тех, которые заложены в рыночной цене. Поэтому она неспособна дать достоверную информацию о выгодах и издержках, и в результате распределение ресурсов окажется неэффективным. Отсутствие точной информации о выигрыше приведет к неполному использованию ресурсов, и товар будет производиться в количестве, меньшем необходимого. При неучтенных издержках, наоборот, связанные с ними товары будут выпускаться в избытке. Если, к тому же, принять во внимание принцип добровольного сотрудничества, то в ситуации внешних эффектов он не соблюдается, поскольку третьи лица вовлекаются в последствия сделки не по своей воле.

Теория внешних эффектов все еще слабо освещена в отечественной экономической литературе, хотя в мировой науке она давно и плодотворно развивается. Интерес к проблеме внешних эффектов сформировался к началу 20-х г. XX в. Одним из первых исследователей этой проблемы был Артур Пигу, который рассматривал внешние эффекты с позиций нарушения условий конкурентного равновесия в рыночной экономике и поиска путей воссоздания этих условий. Важнейшей методологической посылкой концепции Пигу является разграничение частного и общественного чистого продукта, являющихся воплощением индивидуальной и общественной полезности. Согласно А. Пигу, расхождение между чистым общественным и чистым частным продуктом возникает потому, что индивидуум А, предоставляя индивидууму Б определенную оплачиваемую услугу, случайно предоставляет также побочные услуги, которые при этом могут наносить ущерб другим индивидуумам — В, Г и Д. В последнем случае стороны, получающие выгоды от услуг, не имеют возможности их оплатить, а стороны, терпящие убытки, не могут получить компенсацию (Пигу, 1932, 251). В качестве примеров Пигу рассмотрел, прежде всего, ситуации, когда частный чистый продукт меньше общественного, поскольку некая третья сторона получает услуги, которые она не оплачивает (не желает или это технически невозможно). К ним относятся: маяки, которыми пользуются все суда, но вынудить их заплатить невозможно; городские парки, делающие воздух более чистым; строительство дорог, повышающее цены близлежащих земельных участков; инвестиции в лесопосадки; освещение возле частного дома, улучшающее освещение всей улицы; вложение средств в фундаментальные научные исследования и во внедрение изобретений и усовершенствований в промышленные процессы и т. п. Несложно заметить, что все эти примеры имеют отношение к общественным благам, с которыми большей частью и связаны положительные внешние эффекты, сопровождающиеся извлечением бесплатной выгоды третьими лицами.

Пигу приводит также примеры, в которых частный чистый продукт превышает общественный по причине технической невозможности компенсации ущерба от определенной деятельности. Все они касаются экологической проблематики, как, например, случай строительства фабрики владельцем земельного участка, расположенного в жилом квартале, в результате чего разрушается красота ландшафта, затеняются расположенные поблизости жилые дома, уничтожаются места для отдыха, и вследствие этого растет

заболеваемость и снижается производительность труда. Со времени написания книги А. Пигу прошло более полувека, и острота экологических проблем неизмеримо возросла. Поэтому эти проблемы остаются в центре внимания современной теории внешних эффектов.

Впоследствии идеи Пигу были развиты и дополнены понятиями частных и общественных издержек и выигрышей, а также делением внешних эффектов на положительные и отрицательные (согласно иной терминологии, на позитивные и негативные экстерналии). Внешние эффекты, приносящие выгоду не участвующим в частной рыночной сделке третьим лицам и сопровождающиеся превышением общественной полезности над частной, получили название положительных внешних эффектов, или позитивных экстерналий. Поскольку полезность полностью не отражена в рыночной цене, связанные с такими эффектами блага производятся в недостаточном количестве, и соответствующие ресурсы используются нерационально. Внешние эффекты, ведущие к непредвиденным издержкам для третьих лиц и превышению общественных издержек над частными, называются отрицательными внешними эффектами, или негативными экстерналиями. Выпуск товаров, производство или потребление которых порождает этот вид внешнего эффекта, оказывается чрезмерным по сравнению с равновесным из-за отсутствия полной информации об издержках в рыночной цене. В обоих случаях рыночный механизм не в состоянии обеспечить эффективное распределение ресурсов, и необходимо вмешательство государства.

Для дальнейших рассуждений важно ввести классификацию, согласно которой внешние эффекты подразделяются на технологические и пекуниарные (денежные) (Schöb, 1995, 38). Технологические экстерналии — это последствия экономической деятельности, которые не охватываются рыночными процессами. По сути дела, начиная с Пигу, теория внешних эффектов изучает именно технологические внешние эффекты. Предположим, например, что существует два предприятия i и j . Экстерналиа наблюдается тогда, когда выпуск Q_i предприятия i зависит от выпуска Q_j или вводимых факторов производства R_j предприятия j . Тогда:

$$Q_i = F_i(R_i; Q_j, R_j), \text{ где } dQ_i / dQ_j \neq 0 \text{ или } dQ_i / dR_j \neq 0.$$

Если выпуск Q_i возрастает с увеличением вводимых факторов производства R_j , то существует позитивная технологическая экстерналиа. Если выпуск Q_i сокращается при увеличении выпуска Q_j , то речь идет о негативной технологической экстерналии. Например, добыча руды открытым способом может снизить уровень грунтовых вод и повлиять тем самым на урожайность расположенных поблизости сельскохозяйственных угодий (Siebert, 1990, 9). Таким образом, технологическая экстерналиа подразумевает технологическую систему, посредством которой один вид экономической деятельности взаимодействует с другим. В отличие от этого, денежная экстерналиа подразумевает взаимодействие через рынки, включая будущие рынки, и проявляется через цены. В конечном счете все зависит от возможности или невозможности денежной оценки выигрыша или издержек (последние выступают в виде ущерба). Различие между технологическими и денежными экстерналиями имеет принципиальное значение для интернализации внешних эффектов, то есть трансформации их во внутренние издержки или выигрыши участников рыночной сделки.

Некоторые экономисты настаивают на необходимости введения понятий «Парето-непротиворечивые» и «Парето-противоречивые» внешние эффекты. По их мнению, первые — это внешние эффекты, возникающие в результате сделок экономического субъекта и ведущие к улучшению его экономического положения без ухудшения положения других субъектов (Buchanan, 1969, 174 — 177). Известный экономист Баумоль дополнил это понимание, указав на то, что Парето-непротиворечивые внешние эффекты существуют только тогда, когда выигрыш от сделки фактически отсутствует. По его мнению, Парето-

противоречивые внешние эффекты заключаются в том, что, во-первых, происходят реальные (то есть не выраженные в денежной форме) изменения в функции полезности или в производственной функции экономического субъекта. Величина этих изменений зависит от решений других экономических субъектов, которые, однако, оставляют это без внимания. И, во-вторых, субъекты, принимающие решения, не предполагают какую-либо компенсацию, равную по размерам издержкам, которые по их вине несут другие субъекты. Точно так же не оплачивается и выгода, извлекаемая этими другими из деятельности первых субъектов (Baumol, Oates, 1988, 171). Следуя такой логике, Парето-непротиворечивого внешнего эффекта можно добиться, вводя соответствующие компенсации и платежи.

Иногда в экономической литературе встречается употребление понятия внешних издержек в качестве синонима внешнего эффекта. Однако это не вполне корректно, поскольку понятие внешних издержек применимо лишь в отношении пекуниарных экстерналий, действительно предполагающих денежную оценку.

Внешние эффекты также принято различать в зависимости от участвующих в них субъектов: с одной стороны, вызвавшего экстерналию, и с другой — пострадавшего или выигравшего от нее. В соответствии с таким подходом выделяют три формы внешнего эффекта:

1. Экстерналия потребления. Возникает, когда экономическая деятельность потребителя в лице домашнего хозяйства влияет на уровень полезности по крайней мере еще одного домашнего хозяйства, однако не оказывает влияния на производственную сферу экономики.

2. Производственная экстерналия. Здесь экономическая деятельность предпринимателя влияет на уровень производства как минимум еще одного предпринимателя, но не оказывает влияния на функции полезности домашних хозяйств.

3. Производственно-потребительская экстерналия. Предполагает, что экономическая деятельность домашнего хозяйства влияет на уровень производства по крайней мере одного предпринимателя, или, наоборот, экономическая деятельность предпринимателя влияет на уровень полезности домашнего хозяйства (Schöb, 1995, 39).

В научной экономической литературе преобладает анализ производственных, либо производственно-потребительских экстерналий. Экстерналии потребления изучены слабо и оставляют большое поле деятельности для будущих исследователей.

Механизм внешних эффектов обычно анализируется с помощью традиционных микроэкономических моделей. Рассмотрим, например, случай отрицательного внешнего эффекта.

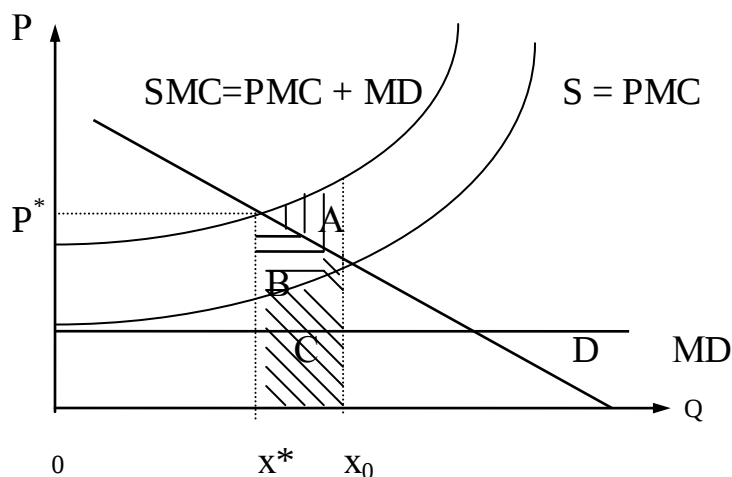


Рис.10.1. Отрицательный внешний эффект

Предположим, что выпуск продукции сопровождается предельным ущербом MD. Выпуск x_0 определяется пересечением кривой спроса D и кривой частных предельных издержек PMC, совпадающей с кривой предложения данного товара S. С учетом ущерба, наносимого третьим лицам, общественные предельные издержки производства товара превышают частные предельные издержки, то есть $SMC = PMC + MD$. Тогда эффективным будет выпуск x^* по цене P^* . Очевидно, что $x_0 > x^*$, то есть реальный выпуск товара, вызывающего отрицательный внешний эффект, больше эффективного. Под общественными предельными издержками здесь понимаются издержки производства, которые включают альтернативные издержки всех ограниченных ресурсов независимо от того, имеют они цену или нет.

Если бы выпуск сократился с x_0 до x^* , то имелись бы и издержки, и выигрыш. В этом случае издержками будет уменьшение выигрыша потребителя, вызванное падением выпуска на величину, равную $x_0 - x^*$. Это уменьшение выигрыша потребителя стремится к площади под кривой спроса D между точками x_0 и x^* , то есть сумме площадей B и C. Выигрыш от движения от x_0 к x^* заключается в экономии ресурсов, обусловленной сокращением производства. Он состоит из двух компонентов. Первый — это цена ресурсов, которую заплатил производитель данного товара. Она измеряется площадью между точками x_0 и x^* под кривой предложения S, то есть площадью C. Второй компонент — это снижение издержек, вводящее в заблуждение пострадавших от внешнего эффекта. На каждую единицу, на которую сокращается выпуск продукции, они получают сумму, равную предельному ущербу от выпуска единицы продукции. На графике эта сумма равна расстоянию между кривой MD и осью абсцисс. Поэтому выигрыш пострадавших от внешнего эффекта при снижении выпуска с x_0 до x^* равен площади под кривой MD между точками x_0 и x^* . По построению она совпадает с площадью (A + B), поскольку вертикальное расстояние между кривыми SMC и S равно одновременно MD и расстоянию между MD и осью абсцисс. Таким образом, общая экономия ресурсов при движении от x_0 к x^* составляет площадь (A + B + C). Следовательно, чистый выигрыш общества будет равен (A + B + C) - (B + C), и это позволяет не просто утверждать, что общество выигрывает от эффективного уровня выпуска, но и измерять размер этого выигрыша, равный площади A.

Рассмотренное движение к эффективному выпуску обеспечивается путем интернализации внешнего эффекта. Стратегия интернализации формируется, исходя из неоклассической логики распределения ресурсов, согласно которой условия оптимальности по Парето требуют отсутствия внешних эффектов. Она основана на

воздействии на рыночное равновесие изнутри путем трансформации издержек во внутренние, касающиеся только участников сделки.

Иными словами, экономический субъект, деятельность которого порождает внешний эффект, должен нести издержки в полном объеме, а не перекладывать их на третьих лиц (как это происходит в случае негативной экстерналии), либо получать компенсацию за предоставление непредвиденной полезности третьим лицам (как в случае позитивной экстерналии).

В теории внешних эффектов известны два альтернативных подхода к проблеме интернализации. Первый был предложен в 1920 г. Артуром Пигу, а второй — в 1960 г. Рональдом Коузом. Оба подхода были взяты на вооружение практикой государственного регулирования экономики. Наиболее интенсивно они применялись в рамках экологической политики. В то же время и первый, и второй подходы подвергались обоснованной критике с практической и теоретической точек зрения. В принципе, каждый из них имеет ограниченные возможности, что обусловлено прежде всего научно-методологическими трудностями теории внешних эффектов (которые будут рассмотрены ниже) и сложностью выработки приемлемой стратегии интернализации. Кроме того, следует заметить, что обычно говорят об интернализации отрицательных внешних эффектов, в то время как проблемы положительных внешних эффектов рассматриваются теорией общественных благ.

Подход А. Пигу основан на признании разрыва между частными и общественными предельными издержками. Этот разрыв служит причиной неэффективного распределения ресурсов и объясняет существование внешнего эффекта. Согласно Пигу, отрицательные внешние эффекты устраняются, когда их виновники облагаются налогом в размере причиненного ими предельного общественного ущерба. Такое решение проблемы интернализации требует участия государства в форме взимания так называемого налога Пигу (Pigovian tax). В результате будут скорректированы дефекты рынка, которые невозможно устранить иным путем. Особенно широко налог Пигу применялся и продолжает применяться в экологической политике, где он выступает в виде экологического налога, то есть налога на эмиссии загрязняющих окружающую среду веществ. Он представляет собой налог, который взимается с каждой единицы выпуска виновника загрязнения в размере, в точности равном предельному ущербу жертвы загрязнения.

В качестве примера возьмем случай кислотных дождей. Возникая по вине сталелитейного предприятия, осуществляющего выброс в атмосферу соединений азота и серы, эти дожди оказывают неблагоприятное воздействие на производственные результаты бригады рыбаков вследствие загрязнения поверхности воды вредными веществами. При этом сталь производится в неэффективно больших количествах, поскольку цены факторов производства неадекватно отражают общественные издержки.

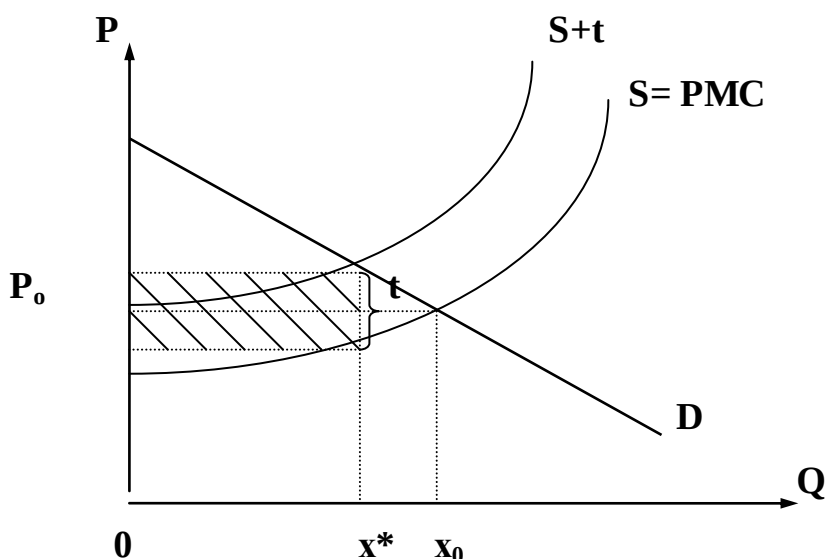


Рис. 11.2. Интернализация отрицательного внешнего эффекта с помощью налога Пигу

Налог Пигу здесь равен t . Применение налога вызывает реакцию со стороны производителя стали, поскольку увеличиваются его предельные издержки. В расчете на каждую производимую единицу продукции (тонну стали) он должен заплатить поставщикам применяемых ресурсов в количестве, равном расстоянию до S , а также налоговому органу в количестве t . Геометрически новые предельные издержки формируются путем вертикального сдвига кривой предложения S на расстояние, равное t . Новое равновесие находится на пересечении кривой эффективного предложения $S + t$ и кривой спроса D в точке e_2 . Итоговый уровень выпуска x^* является эффективным. Следовательно, налог Пигу вынуждает производителя принять в расчет порождаемые его деятельностью издержки третьих лиц и заставляет его осуществлять выпуск в эффективном объеме. Кроме того, образуются налоговые поступления в размере, равном заштрихованной площади $t \cdot x^*$.

Однако на практике применение схемы налога Пигу сталкивается с определенными трудностями. Прежде всего, регулирующий орган должен точно определить размер предельного общественного ущерба. Для этого требуется решить несколько сопутствующих вопросов. Во-первых, необходимо установить, какая именно деятельность приводит к неблагоприятным последствиям. В частности, должны быть идентифицированы типы и количества загрязнений, обусловленных определенными производственными процессами. В этом смысле характерен пример с кислотным дождем, поскольку невозможно определить, какой частью он связан с производственной деятельностью человека, а какой — с естественными природными процессами, такими, как гниение растений, извержение вулканов и т. п. Кроме того, исключительно трудно определить количества соединений азота и серы, которые попали в состав кислотного дождя, поскольку это зависит и от местных погодных условий, и от распространения других загрязняющих веществ.

Во-вторых, важно выяснить, какие именно загрязняющие вещества наносят ущерб. Это требует длительных контрольных экспериментов, возможности которых ограничены. Поэтому чаще всего сложно выявить последствия воздействия конкретного загрязняющего вещества. В принципе, эту проблему можно решить известным способом оценки ожидаемого ущерба. Однако обычно предлагаемые варианты такой оценки противоречивы, и это препятствует построению функции ожидаемого предельного ущерба, которая была бы бесспорной.

В-третьих, необходимо денежное выражение оценки нанесенного ущерба. Обычно для этого прибегают к понятию готовности платить за предотвращение такого ущерба. Но в реальной жизни отсутствует рынок загрязнений, а значит спрос на их предотвращение нельзя измерить непосредственно, и возможны лишь косвенные его оценки. Например, путем анализа цен на жилые помещения можно выявить готовность платить не только за качество самого жилья, но и за характеристики окружающего пространства, такие, как качество воды, атмосферного воздуха и т. д.

Из-за указанных трудностей, обусловленных главным образом неполнотой информации, очень сложно найти истинный размер предельного ущерба, а следовательно, установить адекватную ставку налога Пигу. По этой причине действенность налога часто подвергается сомнению. Например, использование налога Пигу в отношении вызывающего отрицательный внешний эффект монополиста может привести не к улучшению, а к ухудшению ситуации в связи с еще более сильным нарушением условий эффективного равновесия (Buchanan, 1969, 177). Несмотря на это, налогообложение по Пигу остается популярным подходом к интернализации внешних эффектов.

Альтернативный подход к интернализации был предложен Р. Коузом, одним из наиболее убежденных и серьезных критиков концепции А. Пигу. Коуз как юрист считал учение Пигу ошибочным в первую очередь потому, что в нем не была учтена в должной степени взаимосвязь экономики и права. Пигу в своих рассуждениях исходил из существующей системы прав собственности как данной и не видел в ней источника, постоянно продуцирующего внешние эффекты. Существующая система прав собственности определяет пространство, в рамках которого участник рынка действует для достижения собственной выгоды. Конкуренция вынуждает добиваться минимальных издержек, и заполнение пробелов в системе прав собственности улучшает конкурентность и содействует эффективности, в то время как консервация прежних систем поддерживает тенденцию к интенсификации внешних эффектов. Решение проблемы, по мнению Р. Коуза, состоит в совершенствовании правовой системы, способствующей интернализации внешних эффектов и освобождению общества от дополнительных издержек.

Прежде всего, необходимо расширить само понятие собственности с учетом всех побочных воздействий производства и потребления товаров. Понятие фактора производства также не должно ограничиваться вещественной стороной, а включать правовые аспекты. Коуз предлагает трактовку понятия фактора производства как права на выполнение определенных действий. Тогда право осуществлять вредные для других субъектов действия тоже становится фактором производства. Издержки реализации прав, то есть использования фактора производства, будут всегда представлять собой убыток для других субъектов. «Некто, имеющий право построить фабрику на участке земли (и желающий использовать это право) обычно примет меры против того, чтобы кто-нибудь... посадил здесь пшеницу; и если работающая фабрика является источником шума и дыма, владелец захочет получить права и на это. Владелец предпочтет выбрать определенное место, чтобы без препятствий шуметь и дымить, поскольку при этом он получит больший чистый доход, чем при работе в другом месте или в другом рабочем режиме. Использование этих прав, конечно, лишает фермеров возможности пользоваться землей, а остальных — тишины и чистого воздуха», отмечал Р. Коуз (Коуз, 1991, 11–12). Если права на совершение определенных действий могут быть куплены и проданы, их в конце концов приобретут те, кто наиболее высоко их ценит. В результате права будут приобретены, подразделены и скомбинированы таким образом, чтобы предусмотренная ими деятельность приносила доход, имеющий наивысшую рыночную ценность. Осуществление прав, приобретенных одним субъектом, неизбежно лишает этой возможности других, для которых цена покупки этих прав чрезмерно высока. При этом, по

мнению Коуза, необходимо сопоставлять возрастание ценности результата с непроизводственными издержками, которые требуются для установления новых прав собственности, то есть перераспределение прав состоится лишь тогда, когда эти издержки меньше, чем возрастание ценности.

При преодолении отрицательного внешнего эффекта важно принимать во внимание не только права пострадавшей стороны, как это обычно делается, но и права субъекта, виновного в ущербе. По утверждению Коуза, налоговая система, «ограниченная налогом на производителя за причиняемый ущерб, поведет к несправедливому возрастанию издержек на предотвращение ущерба... По мере роста налога будет сокращаться ценность продукта, производимого занятыми... факторами: либо потому, что сокращение производства под тяжестью налогов поведет к использованию факторов где-либо еще и менее ценными способами», либо потому, что факторы будут отвлечены на производство средств для предотвращения ущерба (Коуз, 1991, 136 — 137). Следовательно, жертвы ущерба окажутся виновными в упущенных возможностях субъекта, вызвавшего внешний эффект.

Формирование прав собственности на объекты окружающей среды и природные ресурсы способствует интернализации отрицательных внешних эффектов через переговоры между заинтересованными сторонами. Хотя разграничение прав является существенной предпосылкой рыночных операций, конечный результат, максимизирующий ценность производства, оказывается не зависящим от правового решения. Эта идея, в несколько преобразованном Дж. Стиглером виде, получила название теоремы Коуза. Суть ее состоит в том, что при отсутствии непроизводственных издержек проблемы внешних эффектов могут решаться путем переговоров между вовлеченными в экстерналию сторонами независимо от установленных первоначально прав собственности. В принципе, Дж. Стиглер называл теоремой Коуза утверждение, что «... в условиях совершенной конкуренции частные и общественные издержки будут равны» (Коуз, 1991, 13 — 14). Исходя из этого, неудачи Пигу и его последователей связаны с тем, что они пытались объяснить и ликвидировать несовпадение между частными и общественными предельными издержками, опираясь на теоретическую посылку, что частные и общественные издержки всегда равны. Они не учитывали существования непроизводственных издержек (в переводной экономической литературе их также называют операционными издержками или издержками трансакций), к которым относятся затраты: на выявление желательного партнера по сделке, на распространение информации о своем желании заключить сделку с указанием ее условий, на проведение переговоров с целью заключения сделки, на осуществление контроля за соблюдением оговоренных условий и т. п. При нулевых непроизводственных издержках частные и общественные издержки уравниваются, и ценность производства будет максимальной. Коуз объясняет это следующим образом: «Социальные издержки представляют собой наивысшую ценность, которую могут принести факторы производства при альтернативном их использовании. Однако производители, которые обычно заинтересованы лишь в максимизации собственного дохода, не обращают внимания на социальные издержки и приступают к какой-либо деятельности только, если ценность того, что производят вовлеченные факторы, больше, чем ценность того, что они могут дать при альтернативном использовании» (там же, 141).

Итак, согласно Коузу, решение проблемы внешних эффектов состоит в расширении, дополнительном формировании прав собственности. Реально это выражается в приватизации ресурсов. Суть теоремы Коуза можно раскрыть, вернувшись к примеру сталелитейного предприятия, загрязняющего атмосферный воздух и способствующего возникновению кислотных дождей, и рыболовецкой бригады, терпящей от этого убытки. Сначала предположим, что право собственности на чистый воздух дано сталелитейному предприятию. В этом случае рыбаки готовы платить производителю стали за снижение выпуска продукции, равносильное

уменьшению выбросов загрязняющих веществ, и размер этих платежей становится предметом переговоров между заинтересованными сторонами. При этом предполагается, что издержки на проведение переговоров ничтожно малы.

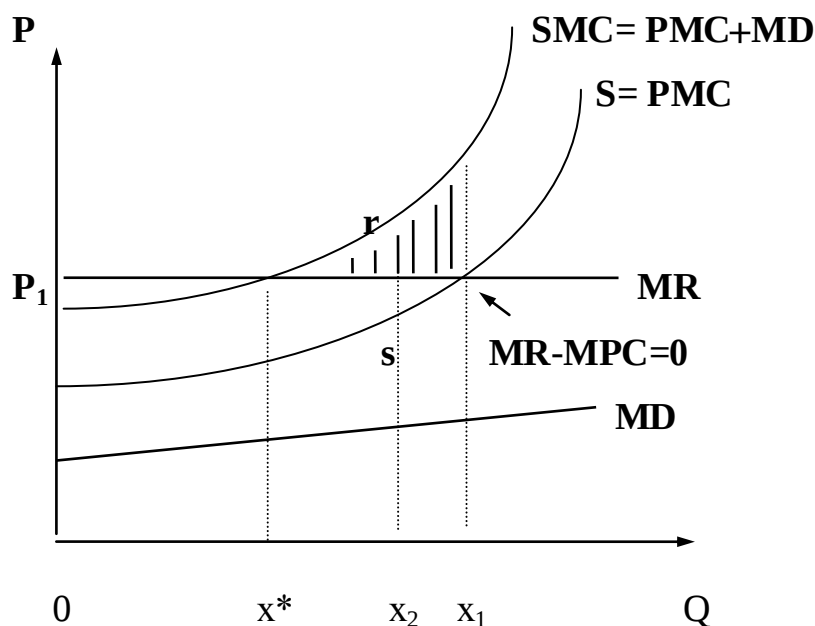


Рис. 11.3. Интернализация отрицательного внешнего эффекта на основе теоремы Коуза

Здесь MD представляет собой предельный ущерб, наносимый рыбакам, S — кривую предложения производителя стали, совпадающую с кривой частных предельных издержек PMC, а SMC — кривую общественных предельных издержек, представляющих собой сумму частных предельных издержек и предельного ущерба. Кривая спроса совпадает с горизонтальной кривой предельного дохода MR, поскольку сталелитейное предприятие рассматривается как принимающее рыночную цену в качестве данной. Подобно любому максимизирующему прибыль субъекту производитель стали не заинтересован в какой-либо деятельности, если предельный выигрыш от нее по крайней мере не меньше, чем предельные издержки. Следовательно, владелец предприятия не будет производить данную единицу продукции до тех пор, пока он получает от рыбаков платеж, превышающий его чистый выигрыш от выпуска этой единицы. В данном случае чистый выигрыш равен разности предельного дохода и частных предельных издержек, то есть $MR - PMC$. До тех пор, пока сумма, которую рыбаки желают платить производителю стали, равная MD, превышает его издержки, связанные с отказом от производства ($MR - PMC$), существует возможность переговоров.

На графике при уровне выпуска x_1 разность ($MR - PMC$) равна нулю, в то время как $MD > 0$. Следовательно, предельный ущерб рыбаков превышает предельный выигрыш от производства стали в количестве x_1 , а значит, есть возможность переговоров. Аналогичным образом можно показать, что готовность рыбаков платить превышает величину ($MR - PMC$) при каждом уровне выпуска справа от x^* . Например, при x_2 готовность рыбаков платить равна вертикальному расстоянию от r до s , которое больше, чем ($MR - PMC$), то есть расстояние от u до s . В отличие от этого, слева от x^* сумма денег, которую сталелитейное предприятие хотело бы получить в качестве компенсации за потери от снижения выпуска, превышает ту, которую рыбаки были бы готовы заплатить. Таким образом, только при x^* рыбаки платят производителю стали сумму, соответствующую эффективному выпуску. Следовательно, в результате переговоров производство достигнет эффективного уровня x^* .

Теперь предположим, что ситуация с правами собственности такова, что право на чистый воздух принадлежит рыболовецкой бригаде. Тогда предметом переговоров будут размеры платежей, которые должно осуществить сталелитейное предприятие, чтобы получить разрешение на выброс загрязняющих веществ. Рыбаки будут согласны на дополнительное загрязнение до тех пор, пока этот платеж больше, чем их предельный ущерб. Производитель стали считает целесообразным платить за возможность выпуска одной дополнительной единицы (тонны) стали, пока выплачиваемая им сумма меньше величины ($MR - PMC$) для этой единицы. Причина здесь та же, что и в случае, рассмотренном выше: обе стороны заинтересованы в заключении соглашения, в соответствии с которым рыбаки продают производителю стали право на выпуск в количестве x^* , равном эффективному.

Очевидно, что эффективное решение может быть достигнуто и в первом, и во втором случае, то есть независимо от того, каким образом были первоначально распределены права собственности, важно лишь, чтобы они вообще существовали. В рассмотренном примере выпуск будет равен x^* независимо от того, кто является собственником чистого воздуха, если кривая спроса не зависит от уровня производства. При таком условии перемещение платежей между сторонами не изменяет положения кривой спроса, а значит не изменяют величину x^* . Следовательно, как и утверждает теорема Коуза, если права собственности на ресурсы адекватно определены, внешние эффекты не порождают проблему неэффективности, поскольку принятое в результате переговоров решение будет выражаться в оптимальном по Парето распределении ресурсов.

Теорема Коуза базируется на предположении, что непроизводственные издержки сведены к нулю. Однако в реальной жизни такую ситуацию обнаружить практически невозможно. Часто именно высокие непроизводственные издержки препятствуют успеху переговоров, и это ставит под сомнение возможность интернализации внешних эффектов с позиции прав собственности. Воздействие непроизводственных издержек на эффективное распределение ресурсов можно показать, используя следующую модель:

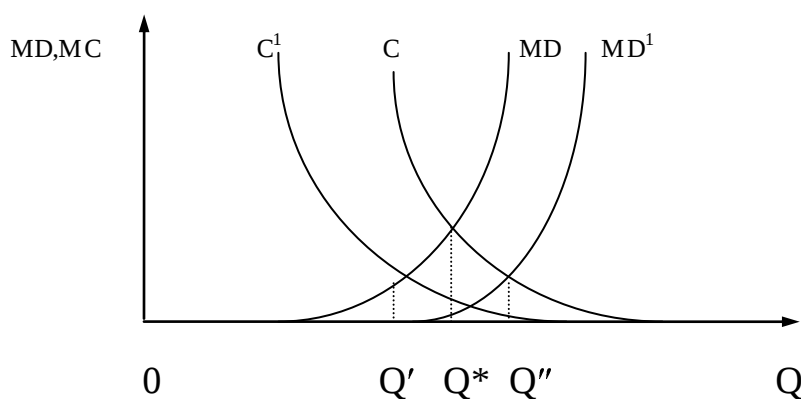


Рис. 11.4. Влияние непроизводственных издержек на эффективное распределение ресурсов

Для упрощения предполагается, что существует только два субъекта, вовлеченных в отрицательный внешний эффект: виновник и жертва загрязнения окружающей среды. Кривая MD здесь соответствует предельному предотвращенному ущербу, а кривая C — предельным издержкам на предотвращение загрязнений. Допустим, что возникают непроизводственные издержки, инициированные участником переговоров, который пытается убедить собственника ресурсов использовать их иначе. В целях упрощения предположим также, что непроизводственные издержки могут быть определены в расчете на единицу продукции таким образом, что их можно понимать как предельные издержки на принятие решения, причем эти издержки являются постоянными. Тогда, в зависимости от первоначальной принадлежности прав собственности, возможны два случая.

В первом случае право собственности на окружающую среду (например, как в предыдущих примерах, чистый воздух) принадлежит пострадавшему от загрязнения. Тогда виновник загрязнения будет готов компенсировать ущерб в соответствии со своей кривой предельных издержек на защиту окружающей среды C . Однако при этом он несет непроизводственные издержки, и это приводит к сдвигу кривой предельных издержек до C' . Вертикальное расстояние между этими кривыми равно непроизводственным издержкам на единицу продукции, и при этом сдвиг является параллельным, так как непроизводственные издержки неизменны. По сравнению с ситуацией отсутствия непроизводственных издержек с ее оптимальным количеством загрязнений Q^* новым решением будет Q' . Очевидно, что $Q' < Q^*$, а значит, достигается более высокое качество окружающей среды. Таким образом, непроизводственные издержки служат ценой права на загрязнение, и у виновника отрицательного внешнего эффекта появляется стимул к сокращению загрязнений. Заметим также, что кривая C' одновременно показывает чистый выигрыш пострадавшего от негативной экстерналии.

Во втором случае право собственности на окружающую среду принадлежит виновнику загрязнения. Тогда компенсация потерпевшего с целью сокращения загрязнений будет отражена в кривой предельного предотвращенного ущерба. Поскольку жертва загрязнения также несет непроизводственные издержки, она в состоянии предоставить компенсацию лишь в размере предельного предотвращенного ущерба за вычетом этих издержек. Следовательно, происходит параллельный сдвиг кривой MD до MD' , и при этом виновник загрязнения утрачивает стимул к сокращению выброса, так как он может рассчитывать на компенсацию лишь в меньшем размере. Поэтому он будет загрязнять атмосферный воздух в количестве Q'' , и качество окружающей среды станет более низким. Итак, очевидно, что при существовании непроизводственных издержек итоговый результат переговоров может быть разным, в зависимости от первоначального определения прав собственности.

Практическая значимость подхода к интернализации внешних эффектов с позиции прав собственности, как и подхода Пигу, заслуживает скептической оценки. Прежде всего негативные последствия экономической деятельности могут быть зафиксированы лишь тогда, когда налицо пострадавшие и виновники. В действительности, далеко не всегда тот или иной субъект ощущает себя жертвой загрязнения. Часто трудно или невозможно точно оценить размер нанесенного ущерба (особенно с учетом отдаленных во времени и пространстве последствий) и обнаружить источник негативного воздействия, а значит переговоры оказываются нереальными. Иногда сомнительными или спорными являются сами права собственности. В частности, еще сто лет назад никто не мог предположить, что станет возможной продажа воздушного пространства возле частного домовладения. Однако это случилось в Манхэттене после принятия закона о зонировании. Установление прав собственности было исторически длительным процессом, обусловленным нарастанием редкости ресурсов. В современном мире все больше ресурсов попадает в разряд ограниченных, и с точки зрения подхода Коуза необходимо формирование прав собственности на эти ресурсы. Заполнение пробелов в существующей системе собственности способствует созданию новых рынков и позволяет решать проблему отсутствующих рынков, то есть осуществлять интернализацию внешних эффектов.

Кроме перечисленных трудностей, при ведении переговоров могут возникать внутренние проблемы и противоречия. В реальной жизни каждая из договаривающихся сторон обычно состоит из более чем одного участника. Непроизводственные издержки могут оказаться у одной из сторон больше, чем у другой. Одним из наиболее часто упоминаемых препятствий к успешному ведению переговоров является асимметричная информация. Считается, что виновные в негативных экстерналиях склонны преувеличивать свои издержки на

предотвращение неблагоприятных последствий своей деятельности, а их жертвы — преувеличивать размеры своего ущерба. Это позволяет сделать вывод, что частные переговоры могут быть успешными для решения лишь краткосрочных или локальных проблем, связанных с внешними эффектами. Но при решении крупномасштабных трансграничных и глобальных проблем, таких как разрушение озонового слоя или парниковый эффект, они оказываются бессмысленными.

Несмотря на аргументированную критику, концепция прав собственности нашла практическое применение в принципах и инструментах современной экологической политики. На основании выводов, полученных с помощью теоремы Коуза, были сформулированы принципы «платит виновник загрязнения» и «платит жертва загрязнения». Альтернативой основанному на концепции Пигу налогообложению становится формирование рынка прав на загрязнение окружающей среды. Идея передачи части прав собственности на окружающую среду в форме разрешений (лицензий) на загрязнение принадлежала американскому политологу Дэйлсу. Он предложил два варианта такой передачи. При первом из них правительство исходит из эффективного уровня загрязнений и предлагает разрешения на загрязнение для продажи на аукционе. Поскольку оно сталкивается с многочисленными претендентами, аукционная цена по величине уравнивается с налогом Пигу. Во втором случае эффективное количество загрязнений в виде разрешений распределяется между эмитентами загрязняющих веществ бесплатно и разрешается купля-продажа прав на загрязнение. Возможность продажи права на загрязнение фирмой с более низкими издержками на охрану окружающей среды той фирме, у которой эти издержки высоки, обеспечивает гибкость в распределении загрязнений в пределах изначально установленного уровня. Такой подход сочетает преимущества прямого административного регулирования с выгодами рыночного саморегулирования и потому является более выигрышным, чем экологическое налогообложение. Задача правительства состоит в установлении стандартов качества окружающей среды, рынок же обеспечит адекватное ценовое соотношение между различными типами загрязняющих веществ. Кроме того, не нужно устанавливать «цену равновесия» прав на загрязнение, поскольку она будет определяться равенством спроса и предложения на рынке разрешений.

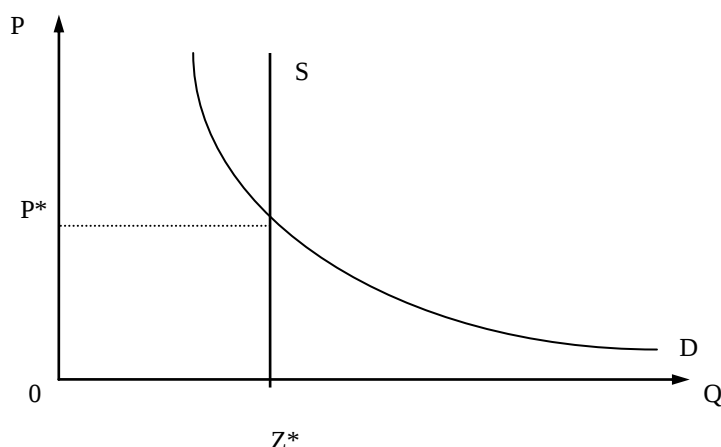


Рис. 11.5. Рынок разрешений на загрязнение окружающей среды

Установленный стандартом объем загрязнений здесь равен Z^* . Предложение разрешений на загрязнение является абсолютно неэластичным и представлено в виде вертикальной кривой S. Спрос на разрешения изображен с помощью кривой D с отрицательным наклоном, равновесная цена равна P^* . Фирмы, не желающие платить P^* за каждую единицу загрязнений, вынуждены производить меньший объем продукции или использовать более совершенную технологию. Картина будет одинаковой для обоих вариантов

распределения прав на загрязнения: аукционной продажи и бесплатной выдачи с возможностью последующей перепродажи. Однако, важно заметить, что несмотря на в равной степени эффективный результат, последствия распределения будут принципиально иными. Если при аукционной продаже денежные средства поступают в распоряжение правительства, то во втором случае они достаются фирмам.

Так или иначе, достигается эффективный уровень выпуска, как и при налоге Пигу. Однако рассмотренная схема имеет свои практические преимущества. Важнейшим из них является то, что здесь отсутствует неопределенность относительно допустимого уровня загрязнений. Для прогноза изменения поведения эмитента загрязняющих веществ под воздействием налога Пигу необходимо точно знать форму кривых частных предельных издержек и предельного выигрыша. Но если информация об этих кривых недостаточна, то сложно с определенностью сказать, какая ставка налога будет стимулировать снижение загрязнений. Недостаток информации вынуждает выбирать стандарт загрязнения произвольно, в то время как система разрешений обеспечивает более высокую степень определенности. Кроме того, учитывая стремление фирм к максимизации прибыли, можно ожидать, что они станут искать для соблюдения стандарта технологии, позволяющие минимизировать издержки.

Преимуществом рынка прав на загрязнение является и то, что в условиях инфляции цена разрешений ожидается неизменной, в то время как изменение ставки налога в качестве реакции на инфляцию требует длительной административной процедуры. В то же время, по-видимому, существуют ситуации, в которых рынок прав на загрязнение способен порождать новые проблемы. Так, некоторые экономисты полагают, что возможны нарушения условий конкуренции, поскольку право на загрязнение является фактором производства с абсолютно неэластичным предложением. Крупная фирма, действующая в ограниченном регионе, может приобретать этот фактор, чтобы контролировать доступ в регион новых и расширение существующих фирм (Siebert, 1990, 140). Однако, до сих пор неизвестны эмпирические подтверждения этого предположения.

Для функционирования рынка прав на загрязнения важное значение имеет продолжительность действия таких прав. Различия в сроке действия делают товар «разрешение на загрязнение» качественно неоднородным, и это может препятствовать торговле разрешениями. Поэтому более надежным является предоставление разрешений на определенные количества конкретных загрязнений с неограниченным сроком действия.

В отличие от налогов, которые могут быть использованы на макроуровне, права на загрязнения требуют пространственного ограничения объектов и элементов окружающей среды и очерчивания региона, в рамках которых устанавливается требуемый уровень загрязнений и распространяется строго определенное количество разрешений. Практика показала, что наиболее выигрышным является применение прав на загрязнение в отношении объектов окружающей среды с большой пространственной протяженностью, таких как глобальные природные ресурсы.

Решающим для характеристики прав на загрязнение служит то, что складывается реальный рынок и устанавливается равновесная рыночная цена. Благодаря этому внешние эффекты могут быть интернализованы, что является необходимой предпосылкой эффективного распределения ресурсов. Однако теория внешних эффектов сталкивается с существенными научно-методологическими трудностями, которые объективно не позволяют найти окончательное и неувязимое для критики решение проблемы. Иными словами, существуют гносеологические и эмпирические границы интернализации внешних эффектов.

Обнаружение отрицательного внешнего эффекта и его источника имеет смысл лишь тогда, когда негативные последствия очевидны или ощутимы в пространстве и во времени, прослеживаются в какой-либо

форме и могут быть выражены с помощью денежной оценки. Более того, сама интернализация внешнего эффекта возможна лишь тогда, когда он будет представлен в денежных величинах. Господствующие в современной экономической теории методологические подходы — принцип маржинализма и методологический индивидуализм — требуют оценки всех ресурсов, как и потребительских благ, в денежной форме. Как уже отмечалось, теория внешних эффектов во всем мире служит научным фундаментом государственного регулирования проблем окружающей среды и природных ресурсов. Любая деятельность может быть разрешена лишь тогда, когда каждый хозяйствующий субъект самостоятельно несет издержки своей деятельности. Поэтому считается, что последствия любой сделки, осуществляемой с помощью денег, будут достаточно благоприятными.

Однако с монетаризацией связан целый ряд проблем. Денежная оценка основана прежде всего на признании экономических благ либо в качестве субститутов, либо комплементарных для других благ, что предполагает возможность их взаимной оценки и обмена друг на друга. Однако многие природные ресурсы и элементы окружающей среды (например, животный и растительный мир, природные ландшафты и т. п.) могут быть жизнеспособными только в неразрывной взаимосвязи с определенными экологическими системами. При этом сравнительная стоимостная оценка отдельной части не может лежать в основе комплементарности, и монетаризация здесь недопустима. Монетаризация внешнего эффекта ставит сложнейшее взаимодействие в рамках экологических систем на одну ступень с уравнивающей стоимостной оценкой, лежащей в основе обмениваемости товаров. Но согласно научной экономической традиции, способность к обмену (меновая стоимость) исчезает, когда безвозвратно разрушается окружающая среда. Целевые установки и потребности человека существуют во взаимосвязи с физическими, биологическими и экологическими закономерностями. Эти закономерности определяют рамки, ограничивающие поле деятельности для заключения сделок и принятия решений. «Хотя сохранение природных основ стоит денег, природа и жизнь не возмещаются деньгами» (Ring, 1994, 115) — таковы действительные границы монетаризации.

Решающим для будущего всего человечества является исчерпание природных основ жизни в их физическом измерении (сельскохозяйственных угодий, чистой воды, атмосферного воздуха и т. д.). Поэтому необходимы правила, регулирующие нагрузку на окружающую среду. Физические пределы этой нагрузки по традиции устанавливаются в испытанных и привычных денежных величинах, и окружающая среда постепенно интегрируется в современную рыночную систему. Но денежные величины не гарантируют соблюдения физических границ. А любое превышение установленных пределов может привести к необратимым последствиям. В принципе, однажды достигнутая нагрузка на окружающую среду является невозвратимой.

Экономическая теория внешних эффектов вносит свой вклад в объяснение того, каковы условия оптимального распределения ресурсов при данных потребительских предпочтениях, современном состоянии знаний и достигнутом уровне технологий. Однако, как правило, она рассматривается в качестве вспомогательного средства статического анализа. Применимость ее для динамического анализа ограничена, поскольку возникают трудности, связанные с сегодняшней оценкой потребностей будущих поколений. Тем не менее, предпринимались попытки использования динамического подхода в рамках теории внешних эффектов, что потребовало дисконтирования будущих полезностей определенных благ (Siebert, 1990, 30). При этом на качество жизни будущих поколений могут повлиять следующие факторы: использование в настоящее время невозобновимых ресурсов, что делает их недоступными для будущих поколений; интенсивное использование возобновимых ресурсов, ведущее к снижению их способности к регенерации; необратимое ухудшение качества окружающей среды. Из этого следуют сложности динамического анализа в рамках теории внешних эффектов,

обусловленные отсутствием единого мнения о том, какой (положительной или отрицательной) должна быть ставка дисконтирования. Большинство экономистов ведет речь о положительной ставке дисконтирования, предполагающей более высокую оценку современной полезности по сравнению с будущей. Они аргументируют свою позицию тем, что научно-технический прогресс в состоянии частично или полностью компенсировать ограниченность ресурсов. Вообще, неоклассическому направлению экономической мысли свойственен практически безграничный оптимизм в отношении творческих возможностей человеческого интеллекта и будущих технических достижений. Сторонники же экологически ориентированных научных взглядов предлагают применять отрицательную ставку дисконтирования.

Через постулат о связи между обменом материальной, биологической и когнитивной (познавательной) энергией и информацией ограниченные возможности экономического роста объясняются не проблемой материальных ресурсов, а скоростью преобразования информации в полезные знания. Но, экономический рост в традиционном понимании всегда зависит от физических факторов производства. Преувеличение роли интеллектуальных факторов и манипулирование привычными денежными категориями обусловлены недостаточным пониманием основных естественнонаучных взаимосвязей и закономерностей, а точнее, игнорированием того, что и культурное, и экономическое развитие всегда происходит в пределах физических, химических, биологических и экологических ограничений. Рассуждения о совершенной субституции ресурсов противоречат законам термодинамики и фундаментальным физическим и химическим законам природы. Все сказанное, разумеется, не отрицает роли технических усовершенствований, но дает ясное понимание того, что чисто технические подходы далеко не всегда применимы.

Что касается проблемы динамического анализа, связанной с формами и размерами учета потребностей будущих поколений при современном экономическом развитии, то в настоящее время экономическая теория не дает удовлетворительного ответа. Можно лишь предположить, что будущие поколения, независимо от всех прочих притязаний, должны удовлетворять, по меньшей мере, свои первичные потребности. Поскольку это сопровождается потреблением относительно стабильных услуг окружающей среды, большое значение приобретает численность людей, между которыми эти услуги распределяются. Современная тенденция к уничтожению экологического разнообразия в стремлении к максимизации полезности равнозначна медленному самоуничтожению.

С вопросом о потребностях будущих поколений связаны пределы методологического индивидуализма. Поскольку интернализация внешних эффектов не предполагает каких-либо ограничений, могут возникнуть такие ее результаты, которые не подлежат исчислению и денежному измерению. Следовательно, долгосрочные последствия конкретного способа интернализации могут нести угрозу другим людям, но не приниматься во внимание с позиций индивидуальной выгоды. Рынок базируется на индивидуальных интересах, в то время как проблема поддержания природных жизненных основ человечества требует объединенных усилий и долговременных общих интересов. Это означает, что индивидуальные оценки максимума выигрыша, служившие до сих пор бесспорной основой методологии экономической науки, становятся непродуктивными с точки зрения общественных целей. Каждый биологический вид заинтересован в дальнейшем существовании сообщества в целом. Если остается лишь скудный минимум необходимых для существования благ, то речь уже идет о просто выживании. Поэтому важно, чтобы люди действовали в пределах установленных обществом границ использования ресурсов, не угрожая способности окружающей среды к регенерации. Однако в современном мире все еще не сложились принципы оценки персональной деятельности, идущей вразрез с целями сообщества.

Таким образом, теория внешних эффектов с ее стратегиями интернализации оказывается неспособной к решению проблемы экологической ограниченности. Обострение и усложнение глобальных экологических проблем не охватывается в полной мере теорией внешних эффектов в ее современном состоянии, так как она подразумевает преодоление результатов деятельности, а не изменение ее содержания. Существующие формы производства и потребления далеки от того, чтобы принять во внимание экологические аспекты. Современное отношение к использованию ресурсов экстраполируется в отдаленное будущее. Поэтому трудно ожидать радикального решения проблем с помощью стратегий, базирующихся на методологическом индивидуализме и денежных категориях. Правда, интернализация внешних эффектов способствует приближению к экономическому оптимуму. Однако условия оптимальности не могут адекватно интегрировать экологические проблемы. Оптимум является ограниченным, поскольку он формируется, исходя из индивидуальных предпочтений участника рынка, противостоящих жизненным потребностям других людей. Исходя из этого, можно говорить о внешних эффектах, вызываемых деятельностью индустриально развитых стран в отношении развивающихся стран, а также о внешних эффектах, связанных с издержками, которые нынешнее поколение человечества перекладывает на будущие поколения, безвозвратно растрачивая ресурсы и разрушая качество окружающей среды. Поэтому современная экономическая теория с ее методологической ограниченностью неспособна решить глобальные проблемы, от которых зависит будущее человечества. Дальнейшее развитие научной экономической мысли и основанной на ней деятельности требует признания в качестве абсолютно приоритетной потребности обеспечения дальнейшего существования человечества, что позволит решить конфликт между экологией и экономикой.

ЛИТЕРАТУРА

- Коуз Р. Фирма, рынок и право. Нью-Йорк, 1991
- Пигу. А. Экономика благосостояния. Лондон, 1932.
- Фридман и Хайек о свободе / Пер. с англ.; Под ред. А. Бабича. Мн., 1990.
- Baumol W.J., Oates W.E. The theory of environmental policy. Cambridge, 1988.
- Buchanan J.M. External diseconomies, korrektive taxes and market strukture // American economic rewiew . 1969. Vol. 59.
- Ring Y. Marktwirtschaftliche Umweltpolitik aus okologische Sicht: Moglichkeiten und Grenzen. Stuttgart; Leipzig, 1994.
- Schöb R. Ökologische Steuersystem: Umweltökonomie und optimale Besteuerung. Fr/Mein; New Jork, 1995.
- Siebert. H. Economics of the enwironment: theory and policy. Berlin, 1990.