

## За пчелите и маяците\*

Тази статия разглежда един от широко дискутираните икономически трудове\*\*, който целеше да разруши традиционния възглед за обществените стоки и страничните ефекти.

Повечето икономисти намират, че парадигмата за съвършената конкуренция е необходима при разглеждането на въпроси, свързани с разпределението на ресурсите и микроикономическата ефективност. Всеки начинаещ студент изучава основните принципи на социалната икономика. Според тях при съвършена конкуренция пазарните сили ще наложат такова използване на ресурсите, при което, за да спечели един, трябва да обеднее друг - в този смисъл съвършената конкуренция предотвратява загубата. Такова разпределение на ресурсите се нарича оптимум по Парето. В същото време студентите учат, че съвършена конкуренция не съществува. Тя изисква да има толкова много купувачи и продавачи, че никой да не влияе върху цените. Ако една фирма намали производството си, тя няма да увеличи цените си. Съвършената конкуренция изисква стоките на различните производители на даден пазар да са хомогенни (т.е. идентични). Това изисква перфектна информираност. Необходимо е освен това да има пазари не само за реални стоки, а и за "вероятни стоки" (например пазарът на чадъри в Лондон следващия януари, ако е необичайно дъждовен месецът) и т.н. Едно от съвременните изследователски течения си е поставило изключително трудната задача да построи нормални модели, които точно да определят необходимите условия за съществуването на конкуренция и да описват дали и в какъв смисъл резултатът е "ефективен". Важен принос в това отношение имат трудовете "Равновесие на пазарната икономика" от Кенет Ароу и Жерар Дюбо (1954), и "Общ анализ на конкуренцията" от Ароу и Франк Хан (1971). Няма съмнение, че това са изключителни постижения, но влиянието им извън кръга на тесните специалисти по микроикономическа теория не беше голямо. Почти всички съвременни икономисти могат да се причислят към един от двата възможни лагера. Едните вярват, че съвършената конкуренция е полезна парадигма, която политиците трябва да имат предвид. Това е либералното крило, което се обявява в защита на конкуренцията и дерегулирането. Другото крило - на интервенционистите, твърди, че парадигмата (за съществуване на перфектна конкуренция) е опасна и политиците трябва да я игнорират. Привържениците на това течение изказват най-големи съмнения относно идеите за обществените стоки и страничните ефекти.

### Задименият икономикс

Едно от допусканията, залегнали в основата на идеята за оптимума по Парето е, че личните разходи и печалби са същите като обществените разходи и печалби. На практика това не винаги е така. Цената на вашата косачка за трева няма връзка с цената, която тя има за вашите съседи, принудени да понесат шума при използването ѝ. Цената, която хората и фирмите плащат за гориво, няма нищо общо с цената на парниковия ефект, който причиняват изгорелите в атмосферата въглеродни газове. Това са все примери за странични ефекти - икономическите ефекти, които една сделка има върху трети страни. Повечето икономисти дефинират "обществените стоки" с понятия като "неизключваемост" и "неконкурентно потребление". Чистият въздух е пример за "неизключваемост": ако някои хора изразходват средства, за да предотвратят замърсяването на околната среда, останалите също ще се облагодетелстват. Макар и да

---

\* Статията е публикувана във в. „Капитал”, 25.05-01.06.1994 г.

\*\* "The Problem of Social Cost." Journal of Law and Economics 3 (October 1960): 1-44.

не са вложили средства, те ще печелят на гърба на хората, които полагат усилия да запазят въздуха чист. На всичкото отгоре те много трудно ще могат да събират такси за услугите си. (В известен смисъл "неизключваемостта" е обратната страна на страничните ефекти).

Чистият въздух също е пример за неконкурентно потребление: с дишането си, ние не намаляваме количеството въздух на останалите. Това означава, че дори и да беше възможно да се справим с използвачите, като ги принудим да дишат мръсен въздух, това ще е икономически неефективно. Ако от маржинална гледна точка една стока може да се произведе без разходи, ефективността изисква тя да е безплатна.

Това е друг начин да се изкаже старото правило, че цената трябва да бъде равна на пределните (маржиналните) разходи.

Взети заедно, неизключваемостта и неконкурентното потребление показват, че чистият въздух е обществена стока. За нея не може да има ефективен частен пазар. Обществената полза от чистия въздух ще е по-голяма от личната полза от него. Докато правителствата не използват данъците, субсидиите и други форми на интервенция, за стимулиране пречистването на въздуха, той ще бъде недостатъчен.

Главният въпрос за политиците е колко разпространени са обществените стоки и страничните ефекти. В продължение на години изглеждаше, че са достатъчно разпространени, за да превърнат парадигмата за перфектна конкуренция в практически безполезна.

На студентите им се преподаваха стандартни примери. Любимият пример за обществена стока беше маякът: условията неизключваемост и неконкурентно потребление присъстваха заедно. Ясно беше, че ако правителството не осигури маяци, няма кой друг да го стори. Любимият пример за страничен ефект (колкото и странно да е) беше пчеларството. Тук страничният ефект се явява печалба, а не загуба. Пчеларите осигуряват на градинарите услуги по опрашването на цветовете на плодовете им. След като градинарите не заплащат за услугата, пчеларството може да бъде над оптималния за пазара размер.

Теорията разглежда главно въпроса за формата на правителствената интервенция. Например част от проблема в примера за чистия въздух е, че никой не е собственик на въздуха. Ако имаше такъв, замърсителите нямаше да могат безнаказано да замърсяват въздуха. Традиционната микроикономическа теория акцентира върху връзката между правата на собственост и ефективността. Част от задълженията на правителството е да разпределя правата на собственост по ефективен начин.

През 1960 Роналд Коуз от университета във Вирджиния публикува своя труд "Проблемът за обществената цена". Коуз твърди, че по правило правителствените действия нямат за предмет страничните ефекти или обществените стоки. Няма нужда от данъци, субсидии и обществени провизии. След като правата на собственост са вече определени, не е нужно те да бъдат променяни.

Статията на Коуз раздвижи духовете в икономическите среди. В резултат на преосмислянето се появи един нов клон по тази материя, наречен "право и икономика". Другият ефект бе преориентирането на много икономисти към либералното, антиинтервенционистко крило.

Любимият случай на Коуз за странични ефекти беше една американска картина - парен локомотив, искрите от който създават опасност от пожар в именията на фермерите. Според конвенционалното мислене в такъв случай важно е разпределението на правата на собственост. Да предположим, че фермерите по закон имат право да забранят на железопътната компания да прави пожар на земите им. В резултат на това компанията ще внедри оборудване, което да предотвратява искрите, и това ще доведе до намаляване на щетите върху земите на фермерите. Обратно, ако компанията има неограничено право да пръска искри колкото си иска, щетите ще бъдат големи.

Коуз си задава въпроса дали това е добър икономически анализ и доказва, че не е. Главният аргумент е, че законовите права на собственост могат да се купуват и продават. Те са стоки, чиято размяна може да бъде анализирана по подобен за всички други стоки начин. Ако фермерите по закон имат право да изискват локомотивите да са

пожарообезопасени, те могат да продадат това право на железницата. Ако железницата може да хвърля искри, колкото си иска, фермерите могат да й платят, за да ги намали.

Резултатът в двата случая ще бъде еднакъв. Да предположим, че фермерите имат право да спрат пожарите. Ако правото да се хвърлят искри е по-полезно за железницата, отколкото спирането на искрите а фермерите (например защото предотвратяването на искрите е скъпо), тогава железницата ще купи правото да се хвърлят искри от фермерите и щетите ще продължат. Да приемем, че железницата притежава правото да хвърля искри, но това право е от по-голямо значение за нея, отколкото за фермерите. В този случай правото няма да бъде продадено и щетите ще продължат.

Има обаче една разлика. Първоначалното разпределение на правата на собственост влияе върху разпределението на дохода. С други думи, ако ти притежаваш нещо, ти си по-богат, отколкото, ако го нямаш. Но разпределението не зависи от количеството ресурси, вложени за намаляване на искрите. Икономическите сили създават такива условия, че и в двата случая разпределението ще бъде ефективно. Тази идея е позната като теоремата на Коуз. Макар и прибързано, хората, които разбират от икономика, одобряват идеите на Коуз. Други ги намират за странни: "Всичко е много добре на теория, но колко често срещаме такива сделки на практика?" Това е основателен въпрос и заслужава да се приеме сериозно.

Вдъхновени от Коуз, икономистите започват още по-внимателно да търсят сделки със собственически права. Един от най-смислените трудове (защото уцели любимия пример на интервенционистите) беше "Баснята за пчелите"(1973 г.) от Стивън Шонг.

### **Идва ред на пчелина**

Шонг проучи пчеларството във Вашингтон. Щатските фермери и пчелари може да са осъзнавали съществуването на странични ефекти от работата им, но това не ги е спряло да организират пазар. Шонг писа: "Лесно е да се намери доказателство, че и нектарът, и услугите по опрашването се търгуват на пазара."

Но той отиде по-далеч от телефонния указател и проучи ценообразуването и договарянето в детайли. Той откри изненадващо сложен модел на цени (те се колебаят в зависимост от вида на опрашените култури, гъстотата на кошерите, риска от натравяне на пчелите с пестициди и т.н). Шонг доказа, че този модел на ценообразуване е доста ефективен.

През 1974 Коуз лично се зае с маяците - пример за предполагаем пазарен провал с по-дълбоки исторически корени от баснята за пчелите. Неговият труд "Маякът в икономикса" схематизира историята на маяците във Великобритания от 17-и век. Произведението показва, че маяците могат да бъдат (и обикновено са били) осигурявани от частния сектор.

В миналото собствениците на кораби се обърнаха с петиция към Короната да разреши да се построи маяк и да се облагат със специфична такса онези, които се възползват от него. Тези такси се събирали на пристанищата от агенти. "Маяците са били построени, поддържани, финансирани и владени от частници, които са могли да продадат маяк, обяснява Коуз. Ролята на правителството била ограничена до установяването и защитата на правата на собственост върху маяка. Отговорността за маяците по-късно била прехвърлена върху представителите на духовенството, но те продължават да се финансират от такси за светлина, събирани от корабите, а не от общите данъчни приходи.

Теоремата на Коуз разруши схващането, че страничните ефекти и обществените стоки автоматично изискват правителствена интервенция. Но тя не го замени с разбирането, че пазарът може винаги да се справи сам. Делото на Коуз и последователите му отне желанието на всички икономисти, дори крайните либералисти и крайните интервенционисти, да обобщават. То също подсказа много насоки за бъдеща изследователска дейност.

Например теоремата на Коуз допуска, че пазарът ще се разруши, ако цените на сделките са забраняващо високи. В резултат икономистите много повече от преди са заинтересовани да отстранят неефективността, като намалят разходите по бизнеса си. Да се цели ефективност чрез умело и амбициозно регулиране, безспорно е старомодно. Някои критици твърдят, че теоремата на Коуз простира твърде далеч идеята за цените на сделката – до точката, където теоремата става вярна (но и безполезна) по определение. Не е особено полезно да се смятат цените на сделките за причина за всеки пазарен провал, сякаш това поставя провала в реда на нещата.

Теоремата на Коуз и моделът на конкуренция, който тя защитава, важат в най-малка степен, когато се отнася за сделки, сключени между малък брой търговци – с други думи, когато условието за наличие на много купувачи и продавачи не важи. Това не е толкова въпрос на цени на сделки, колкото на предсказуемост на предложенията и контрапредложенията. Той разглежда икономикса в сферата на теорията на парите, където ефективните резултати не се приемат за даденост.

Скептиците може да имат желание да признаят пчелите и маяците – и много други примери, които досега са се възприемали за пазарен провал – но към случая с чистия въздух си остават с резерви. Трудно е да се разбере как един напълно произволен пазарен подход към икономикса на околната среда би могъл да реши, дори и само на теория, проблема със “свободните ездачи” (т.е. хората, които се възползват от дадено благо, без да заплащат за това). Идеите на Коуз и неговите съмишленици подтикваат икономистите да помислят повече по въпроса как да използват пазарните сили за постигане на по-добри резултати.