## СЕКЦИЯ 3. СТРАТЕГИРОВАНИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЯХ

**УДК 332**

# ВЛИЯНИЕ НЕГАТИВНЫХ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ НА ПОВЕДЕНИЕ ФИРМ

**Д.А. Бабаян** г. Белгород, Россия Белгородский
**научный руководитель А.В. Андросова**
Белгород, Россия
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет

***Аннотация.*** *В научной статье рассматривается влияние негативных внешних эффектов на поведение и экономические решения фирм. Они занимают важную роль в экономической жизни, так как при неприятии должных мер в борьбе с ними могут привести как к локальным провалам (закрытие фирмы), так и глобальным кризисам ("фиаско" рынка).*

***Ключевые слова:*** *негативные внешние эффекты, максимизация прибыли, Том Коуз, теорема Артура Пигу.*

# THE IMPACT OF NEGATIVE EXTERNALITIES ON THE BEHAVIOR OF FIRMS

**D.A. Babayan**
**Sc. supervisor: A.B. Androsova**
Belgorod, Russia
Belgorod State National Research University

*The scientific article examines the impact of negative externalities on the behavior and economic decisions of firms. They play an important role in economic life, since if proper measures are not taken to combat them, they can lead to both local failures (closure of the company) and global crises ("fiasco" of the market).*

***Keywords:*** *negative externalities, profit maximization, Tom Coase, Arthur Pigou's theorem.*

Внешние эффекты (или экстерналии) – это выгоды или издержки, которые достаются "третьим" лицам, не участвующим в рыночной сделке. Они не отражаются в рыночных ценах. Внешние эффекты бывают положительными и отрицательными. Положительные связаны с выгодами, отрицательные – с издержками.

Положительный внешний эффект – величина выгод третьих лиц в результате производства (потребления) блага, которые не отражены в его рыночной цене. Примером может служить построенная фермером дорога из своего села в город, при условии, что ей могут пользоваться другие жители. Последние и получают выгоду от сделки, в которой не участвовали.

Отрицательный внешний эффект – величина издержек третьих лиц в результате производства (потребления) блага, которые не отражены в его рыночной цене. Самый яркий и очевидный пример – загрязнение окружающей среды в процессе деятельности компании.

При рассмотрении внешних эффектов стоит подробнее остановится на отрицательных и на том, какое влияние они оказывают на функционирование фирмы. Как было сказано выше, негативные эффекты – это величина издержек третьих лиц, то есть

участников рынка (в нашем случае – фирм), которые не были непосредственно задействованы в экономической сделке.

Неоклассический подход рассматривает фирму как целостный самостоятельный субъект, интерес которого состоит в максимизации прибыли путем выбора оптимального размера производства. Условием максимизации прибыли и оптимизации процесса производства является равенство предельного дохода MR и предельных издержек MC.

$$MR = MC$$

Условие максимизации прибыли

Негативные экстерналии приводят к увеличению внешних издержек фирмы EC. Внешние издержки – это плата за факторы производства, не принадлежащие фирме, не являющиеся ее собственностью. Соответственно, увеличиваются и предельные издержки компании MC, и общие издержки TC, и средние общие издержки ATC, и средние переменные издержки AVC.

$$\text{MC} = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Формула предельных издержек

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Формула средних переменных издержек

Из вышесказанного, а также при учете того, что каждая фирма стремится к равенству предельного дохода MR и предельных издержек MC, можно сделать вывод, что производство каждой единицы товара становится менее выгодным для производителя и приводит к постепенному уменьшению его прибыли. В описанном случае на рынке монополистической конкуренции (это наиболее распространенный вид рыночной структуры (при котором множество мелких фирм и несколько средних конкурируют между собой, предлагая дифференцированный продукт), поэтому рассмотрим на его примере) может возникнуть ситуация, при которой средние переменные издержки AVC станут выше равновесной цены P на товар. Мелкие фирмы, не имеющие возможности глобально влиять на цену, закроются, а притока новых производителей не будет (или почти не будет), так как при таких обстоятельствах нужен большой стартовый капитал.

$$P < AVC$$

Условие прекращения производства товара и закрытия фирмы

Между небольшим количеством средних фирм, оставшихся в отрасли, распределится опустевшая доля рынка, т.е. каждая компания в отдельности будет занимать весомое место и получит возможность влиять на цену товара. Сложится рынок олигополии. Это невыгодно обществу, потому что при олигополии существуют огромные недостатки.

Во – первых, это наличие возможности заключения “тайного сговора”, т.е. устного соглашения между доминирующими в отрасли фирмами с целью удерживания уровня цен и контроля объема предложения. Фирмы начинают действовать не из интересов общества, а исключительно из собственных потребностей.

Второй недостаток вытекает из первого пункта. Как было сказано ранее, каждая фирма стремится к максимизации прибыли путем уравнивания предельного дохода и предельных издержек. На рынке совершенной конкуренции еще и соблюдается равенство цены, что указывает на максимально эффективное и полезное для общества распределение ресурсов. Эта польза измеряется ценой каждой единицы произведенной продукции (чем ниже цена, тем больше польза). На рынке олигополии же производители пытаются уравнять MR и MC, но при этом путем “тайного сговора” удерживается уровень цен. Складывается следующая ситуация: MC = MR, но P > MC; P > MR. Общество не получает максимальной отдачи от использованных ресурсов.

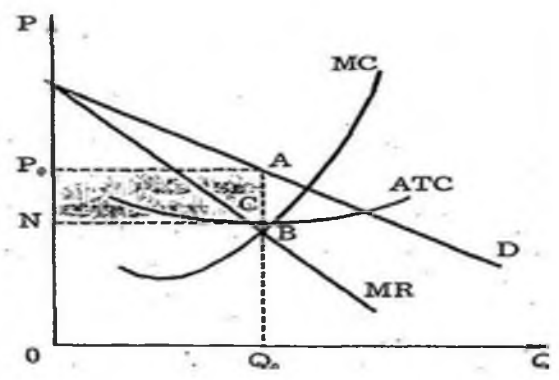



Рис.1 Максимизация прибыли при тайном сговоре

Для нейтрализации эффекта негативных экстерналий применяется их интернализация, т.е. перевод внешних издержек во внутренние, отраженные в цене. Эту идею предложил Рональд Коуз – английский экономист, лауреат Нобелевской премии 1991 года. Его теорема схожа с центральной идеей экономики, которая заключена в том, что при свободном обмене ресурсов они будут оказываться там, где смогут дать максимальную пользу. По Коузу, эффективным методом борьбы против внешних эффектов будет установление прав собственности на природные объекты и ресурсы и свободный обмен этими правами при нулевых (или очень низких) трансакционных издержках (это издержки, возникающие при заключении контрактов, сделок и т.д.). При таком условии субъекты экономики смогут договариваться о решении возникших проблем, не прибегая к помощи государства, и переводя внешние эффекты во внутренние.

Недостаток этой теории в том, что в реальности крайне трудно достичь нулевых трансакционных издержек. В связи с этим в силу вступает государственное регулирование негативных внешних эффектов. Основано оно на теореме Артура Пигу – английского экономиста, ученика Альфреда Маршалла, которая гласит, что достичь оптимума по Парето можно только при вмешательстве государства путем корректирующего налога (позже этот был назван налог Пигу – в честь ученого). Корректирующий налог – это налог на производство экономических благ с негативными внешними эффектами в размере предельных внешних издержек MEC. Таким образом государство приравнивает предельные частные и общественные издержки (MPC и MSC). В таком случае фирмам приходится повышать цену на товар (для самофинансирования), что приводит к уменьшению объема спроса и уменьшению негативного эффекта.

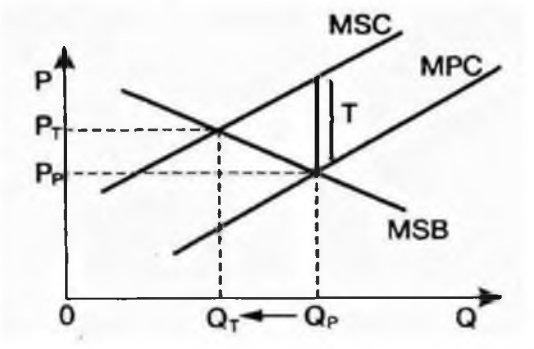



Рис.2 Эффект корректирующего дохода MSC – предельные общественные издержки
MPC – предельные частные издержки
T – сумма налога, равная MEC
Qt – новый объем спроса, Pt – новый ценовой уровень

В настоящее время налог Пигу широко используется в хозяйственной деятельности, которая приводит к отрицательным эффектам. Под него часто попадают предприятия промышленного сектора, так как они быстро развиваются и параллельно с этим наносят большой вред окружающей природе, что и является одним из негативных внешних эффектов.

## ЛИТЕРАТУРА


1. Воронина Е.А. Теория отраслевых рынков // Красноярск: СибГУ им. М. Ф. Решетнева. – 2018 – С. 60-63
2. Тумашев А.Р., Котенкова С.Н., Тумашева М.В. Экономическая теория в двух частях. Введение в экономическую теорию. Микроэкономика // Казань: Казан. Ун-т – 2011 – С. 92-189
3. Малова Т.А. Внешние эффекты и общественные блага – режим доступа: https://mgimo.ru/upload/iblock/d29/vneshnie-ehffekty-i-obshchestvennye-blaga.pdf (Дата обращения 24.08.2025)
4. Negative externalities – режим доступа: https://corporatefinanceinstitute.com/resources/economics/negative-externalities/ (Дата обращения 24.08.2025)



**УДК 332.13**


## СЕЛЕКТИВНАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИРОВАНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)


**И.С. Бессонов,**
г. Самара, Россия
Самарский государственный экономический университет



*Статья посвящена решению актуальной проблемы пространственных диспропорций в региональном развитии на примере Самарской области. Доказывается, что доминирование Самарско-Тольяттинской агломерации («агломерационная гипертрофия») сдерживает раскрытие потенциала периферийных территорий. В качестве альтернативы унифицированным подходам, основанным на бюджетном выравнивании, предложена концепция селективной инвестиционной политики. На основе синтеза теоретических положений новой экономической географии, концепции пространственного потенциала малых предприятий и институциональной теории разработана типология муниципальных образований области и соответствующая ей матрица адресных инвестиционных механизмов. Представлены авторские предложения по интеграции селективного подхода в систему стратегического планирования региона, включая дифференциацию Регионального инвестиционного стандарта и модификацию механизмов межбюджетных отношений.*



***Ключевые слова:*** *селективная инвестиционная политика, пространственное развитие, стратегическое развитие, агломерации, муниципальные образования, пространственный потенциал.*