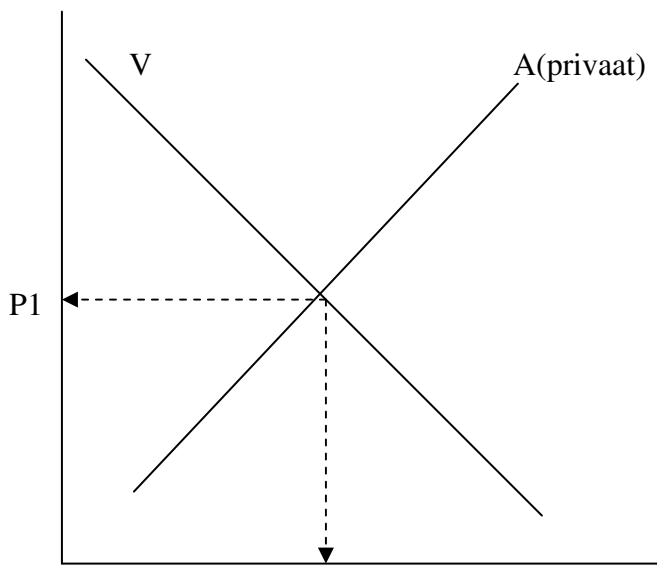


## Externe effecten

Dit zijn effecten van de productie die niet in de prijs van het product tot uitdrukking komen. Deze effecten kunnen zowel positief als negatief zijn.

Wat betekent het dat iets niet in de prijs van het product tot uitdrukking komt/

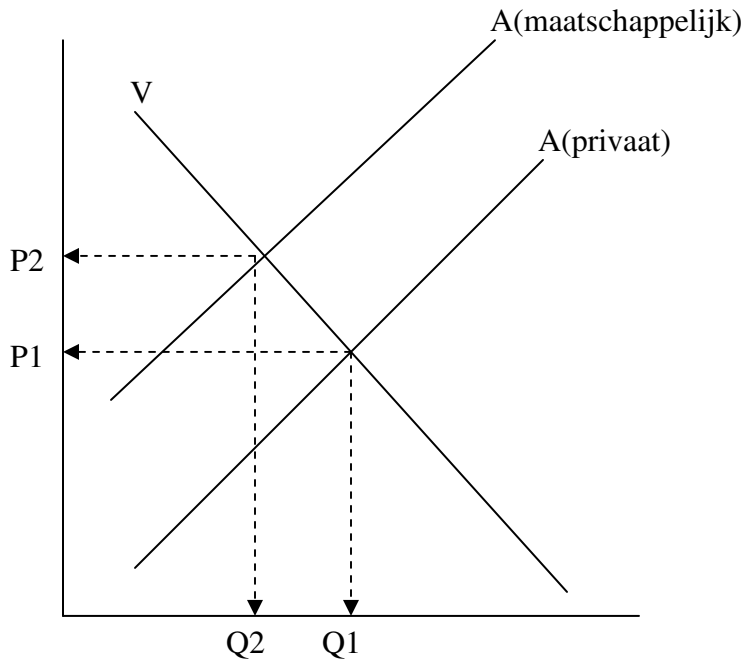
Als er geen externe effecten zijn komen in de prijs van een product alle kosten tot uitdrukking. Zoals we weten komt de prijs tot stand door vraag en aanbod. De aanbodcurve van een product is de marginale kostencurve. Zonder externe kosten zijn deze zogenaamde private kosten gelijk aan de maatschappelijke kosten.



Zijn er echter externe effecten, zoals bijvoorbeeld de vervuiling van het milieu, dan zijn de maatschappelijke kosten echter hoger dan de private kosten. Immers de marginale kosten zoals die worden ervaren door de producent zijn lager dan de marginale kosten zoals die worden ervaren door de maatschappij.

Stel dat er bij de productie van een goed vervuiling van het milieu ontstaat ter waarde van €1 per product. De private aanbodcurve geeft dan niet langer de werkelijke marginale kosten weer. De marginale kosten voor de maatschappij in het geheel liggen €1 hoger.

Dit betekent dat de prijs van het product zoals die tot stand komt op de markt lager is dan de prijs zoals die tot stand zou zijn gekomen als alle kosten voor de maatschappij waren opgenomen.



De aanbodcurve zoals die zou gelden als alle kosten waren opgenomen (de maatschappelijke aanbodcurve) ligt hoger dan de private aanbodcurve. Als alle kosten voor de maatschappij waren opgenomen was de prijs van het product hoger geweest en de verhandelde hoeveelheid kleiner.

We kunnen dus stellen dat het product nu te goedkoop is en dat er teveel van wordt geproduceerd.

De oplossing voor dit probleem dient zich nu meteen aan. De kosten van €1 die niet op de producent drukken zouden dat wel moeten doen. Het ligt dus voor de hand de producent een heffing op te leggen van €1 per product. De private aanbodcurve komt daardoor hoger te liggen en valt dan samen met de maatschappelijke aanbodcurve. De prijs van het product zal dan stijgen (hoewel niet met €1) en de hoeveelheid zal dalen.

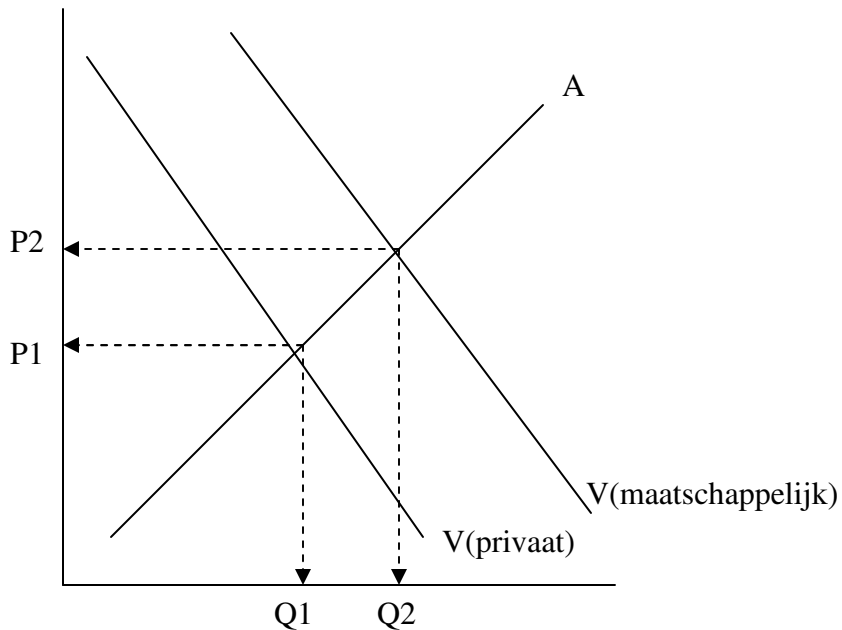
Zoals we al eens eerder hebben besproken had de heffing ook aan de consumenten kunnen worden opgelegd.

Het zal nu niet al te moeilijk in te zien zijn dat positieve externe effecten zorgen voor een te lage prijs en een te kleine verhandelde hoeveelheid. Immers de productie levert nu voordeel op voor derden. Dit voordeel komt niet tot uitdrukking in de vraagcurve. Dit betekent dat de private vraagcurve lager ligt dan de maatschappelijke vraagcurve.

Een bekend voorbeeld is onderwijs. De vraagcurve naar onderwijs geeft weer wat de waardering is van de persoon die de vraag naar onderwijs uitoefent. Maar iemand die onderwijs heeft genoten draagt ook bij aan de welvaart van mensen die dit onderwijs niet hebben genoten. Om een voorbeeld te noemen. Door beter onderwijs worden de

democratisch genomen beslissingen in een land beter. Hier profiteert iedereen van, ook degenen die dit betere onderwijs niet hebben genoten.

Onderstaande grafiek laat dit effect zien.



De prijs die op de markt tot stand komt is  $P_1$  en de verhandelde hoeveelheid  $Q_1$ . Maar als de positieve externe effecten in de vraagcurve waren verwerkt was de prijs  $P_2$  geweest en de hoeveelheid  $Q_2$ .

Een goed met positieve externe effecten wordt dus vanuit een maatschappelijk oogpunt ondergewaardeerd en daardoor te weinig verkocht.

Hiermee is een argument gegeven voor ingrijpen van de overheid. De overheid zou de consument bijvoorbeeld een subsidie kunnen geven. Hierdoor verschuift de private vraagcurve naar rechts.