



НИС

«Экономическое мышление»

Лекция 2

Олег Замулин, НИУ ВШЭ



О курсе

- Немного оргвопросов
- Этот курс – не для изучения теории
- Многие из вас уже видели теорию на базовом уровне
 - Если нет – советую приобрести учебник и читать параллельно
 - Например, Мэнкью, «Принципы экономикс»
- Здесь мы хотим обсудить ряд тем
 - Отнюдь не полный набор экономических тем
- Задача – подумать над открытыми вопросами
 - В том числе, понять, что на большинство из них правильного ответа нет
 - Даже если в каком-нибудь учебнике написано, что есть

Оценка



- 30% за участие в семинарах:
 - Посещение
 - Презентация
 - Дискуссия
- 70% за **четыре** коротких эссе (17,5% каждое)
 - Эссе на 4000-5000 знаков (полторы-две страницы)
 - Каждое из них – четкий, ясный, краткий аргумент
 - Ни в одном из эссе нет правильного ответа, важна аргументация
- Эссе сдаются через LMS в воскресенье вечером до 23:00
 - Тема задается на лекции, даты есть в программе курса
 - Первая дата: 30 сентября



Рыночное равновесие

- Сегодня мы поговорим про равновесие – базовое понятие экономики
- Равновесие – это ситуация, при которой все игроки ведут себя оптимально со своей точки зрения
 - Эта ситуация совсем не обязательно оптимальна с общественной точки зрения, но об этом позже
- “It is not from the benevolence of the butcher, the brewer, or the baker that we expect our dinner, but from their regard to their own interest,” Adam Smith, 1776
- Мы анализируем ситуацию, в которой каждый из множества игроков преследует свои интересы в рамках своих ограничений
 - Это аксиоматика экономической науки
 - Любое действие можно представить именно как преследование своих интересов



Принцип 1: Выбор

- Посмотрим на базовые принципы оптимизации
- Первый из них - мы все время сталкиваемся с выбором (trade-off)
 - Поскольку наши возможности ограничены
- Примеры выбора:
 - Купить яблоко или грушу?
 - Потратить час на работу или отдых?
 - Сбереечь деньги или потратить их?
 - To be or not to be? (W.Shakespeare, circa 1603)
- Это и есть поиск оптимального способа использования ограниченных ресурсов

Принцип 2: альтернативные издержки



- Всякий раз, когда индивид принимает решение, он сравнивает издержки с выгодой от какого-то решения
- В этом случае издержки – это *альтернативные издержки* (opportunity cost)
 - Лучшая альтернатива, упущенная из-за принятого решения
- Какие альтернативные издержки учебы в Вышке?
 - Возможность заработать деньги вместо учебы и получить опыт?
 - Учеба в другом вузе?
- Разница между экономической и бухгалтерской прибылью
 - Предположим, бизнесмен заработал прибыль 100 рублей
 - Но он мог вместо этого устроиться на работу за зарплату 1000 рублей
 - Бухгалтер: прибыль 100 рублей (доход минус прямые издержки)
 - Экономист: убыток 900 рублей (доход минус альтернативные издержки)

Принцип 3: предельные изменения



- При принятии решения, мы сравниваем не общие, а предельные (marginal) издержки и выгоды
 - То есть, от одной дополнительной единицы
- Что это значит?
 - Принимая решение, купить ли мороженое, мы сравниваем удовольствие от этой единицы мороженого с ценой этой единицы
 - А не удовольствие от всего съеденного нами в жизни мороженого со всеми потраченными на него деньгами
 - Фирма, решая, нанять ли человека, смотрит на предельный продукт этого дополнительного человека, а не на прибыльность всей фирмы
- Общий принцип: положительное решение принимается, если предельная выгода превышает предельные альтернативные издержки



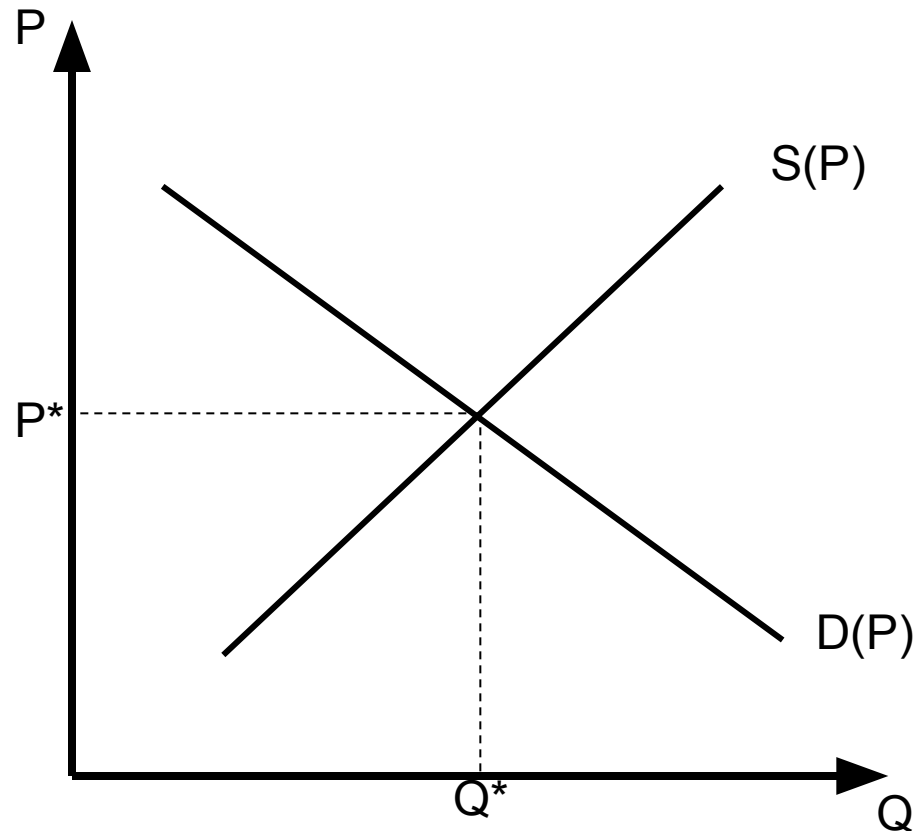
Поконкретнее

- Хорошо, что из этого?
- Эти принципы помогут нам сформулировать идею равновесия
- В простейшем случае равновесие – это взаимодействие двух сторон рынка
 - Спрос и предложение
- Хотя игроков в принципе может быть сколько угодно
- Итак, посмотрим на простейший пример – спрос и предложение на мороженое



Рынок мороженого

- Спрос $D(P)$
 - Чем выше цена P , тем меньше мы хотим купить
- Предложение $S(P)$
 - Чем выше цена, тем больше фирмы нам готовы продать
- Равновесие (P^*, Q^*) – пересечение спроса и предложения



Почему спрос наклонен вниз?



- Вообще кажется логичным, но такой наклон требует одного важного предположения
- Убывающая предельная полезность (decreasing marginal utility)
 - Каждое следующее мороженое приносит нам все меньше предельного удовольствия
 - За первое мороженое мы готовы платить много, за второе меньше и т.п.
 - Итого, мы будем покупать мороженое до тех пор, пока предельная полезность превышает издержки
 - Когда уже купили много, предельная полезность низкая, готовы покупать только задешево
- В этой логике содержатся все наши принципы оптимизации

Почему предложение наклонено вверх?



- Здесь тоже кроется важное предположение
 - Увеличивающиеся предельные издержки (increasing marginal cost)
- Мороженое продает фирма, максимизирующая прибыль
 - Она произведет и продаст мороженое, только если его цена превышает предельные издержки на его производство
 - Каждое следующее мороженое произвести все дороже: нужно нанимать еще рабочих, они начнут толкаться, мешать друг другу, издержки на единицу товара вырастут
 - Или начнет заканчиваться какой-то ресурс, нужный для производства товара
- Свойства увеличивающихся предельных издержек необходимо для наклона кривой

А точно предложение наклонено вверх?



- В случае мороженого не все так ясно
- Да, одна фирма не может бесконечно увеличивать производство – у нее конечные возможности и производить становится все дороже
 - Просто не хватает помещений и мощностей
- Но другие фирмы могут входить на этот рынок, если спрос большой
 - Помещения и мощности всегда найдутся
- По мере ввода новых мощностей новых фирм, предельные издержки снова падают
 - Фактически, предельные издержки тут – сырье, зарплаты работникам, обслуживание оборудования
- Возможно, тут предельные издержки постоянны
 - Тогда и функция предложения будет горизонтальной – продадим сколько угодно по цене, покрывающей эти издержки
 - Но выводы это не поменяет



Равновесие

- А что тогда равновесие?
- Это точка пересечения, где довольны обе стороны
 - Покупатели готовы покупать именно столько по такой цене
 - И продавцы готовы продавать именно столько по такой цене
- Конечно, покупатели не прочь купить больше подешевле
 - Но такой возможности им не предоставляют
 - Потому что для этого фирмы должны производить себе в убыток

Равновесие и общественный ОПТИМУМ



- Этот пример очень простой, но показательный
- Сразу встает вопрос: является ли такое рыночное равновесие общественным оптимумом?
 - Ведь эта модель рынка – просто описание того, как есть, но никто не сказал, что так *надо*
- Альтернативное устройство: плановая экономика
 - Госплан определяет, сколько населению нужно мороженого
 - Госкомцен решает, по какой цене оно будет продаваться
 - Далее организуется производство на государственном предприятии и распространение товара через государственные магазины/ларьки
 - Если расходы превышают доходы, отрасль субсидируется за счет других
- То есть, сторона предложения совершенно иная
 - Сторона спроса такая же, так как она зависит от человеческих предпочтений, а они госплану не поддаются

Общественный оптимум



- Ответить на данный вопрос трудно, так как мы не знаем, что такое общественный оптимум
 - Это вопрос к философам, а не экономистам
- Допустим, что общественный оптимум – максимальное удовлетворение суммарных предпочтений
- Получаем ли мы это в рыночном равновесии?
- В идеальной ситуации – да
 - Покажем это



Теорема благосостояния

- Логика примерно такая
- Если люди готовы платить за мороженое, то найдется фирма, которая его произведет, продаст и получит прибыль
 - Обе стороны будут довольны
- Если прибыль большая, то новые фирмы будут входить на этот рынок
 - Высокая цена дает сигнал, что это производство выгодно
 - Производство увеличивается, цену нужно опускать, иначе больше не продать
 - Это увеличение производства целесообразно – ведь люди готовы платить за дополнительное мороженое
 - Так цена опускается, пока не сравняется с предельными издержками
- Производить больше уже нецелесообразно – люди уже не готовы платить достаточно, чтобы покрыть предельные (альтернативные) издержки производства
 - А субсидирование означает отвлечение ресурсов от чего-то другого
- Таким образом, рынок определяет, сколько нужно произвести
- Это та самая «невидимая рука рынка» (invisible hand)



Проблемы плана

- По этой теореме плановая экономика лучше сработать не может
- Более того, мы видим, что в рыночном равновесии количество и цена определяются одновременно
 - В СССР они определялись отдельными госорганами
- Но у плана есть еще много дополнительных проблем
- В первую очередь, искаженные стимулы производителя
 - Они не нацелены ни на потребителя, ни на сокращение издержек
- К чему это в итоге приводит – почитайте «Гибель империи» Е.Гайдара



Проблемы рынка

- Но свободный рынок в жизни совсем не так идеален, как описано в нашем примере
- Почему?
 - Потому что мы многое не учли
- Например:
 - Монополии
 - Общественные блага
 - Внешние эффекты
 - ...еще много чего
- И наше определение оптимума совсем небесспорно
- Ни один экономист не считает, что рынок может существовать без некоторого государственного вмешательства
 - Хотя идут ожесточенные споры о том, какое должно быть это вмешательство



Монополии

- Вернемся к нашему примеру
- Предположим, что одна фирма захватила рынок мороженого и не дает другим фирмам на него войти
- Тогда она может установить высокую цену, производить мало, зарабатывать на этом большую прибыль
- Это явно не общественный оптимум
 - Ведь можно было бы производить больше и дешевле, все равно покрывая издержки
- То есть, рынок работает только если он свободный и конкурентный
- Во всех странах есть госорганы, борющиеся с монополиями



Откуда берутся монополии?

- Существуют естественные монополии
 - Отрасли, в которых существование нескольких конкурирующих фирм экономически неэффективно (инфраструктура)
 - Но много ли таких? Они вообще есть?
- У некоторых фирм могут быть уникальные технологии
- Фирмы могут получать контроль над рынком нечестным путем (лоббировая законы, ограничивающие конкуренцию)



Общественные блага

- Это блага, которыми пользуются сразу все, и людей невозможно (или нежелательно) отделять от этого права
 - Законотворчество, правозащита, национальная оборона
 - Городские дороги, парки
- Эти блага традиционно обеспечиваются государством
- Однако список таких благ – предмет споров, и практика в разных странах разная
 - Парк можно сделать частным и платным, дорогу тоже
 - Является ли санитарный надзор общественным благом?
 - Является ли среднее образование таковым? А высшее?



Внешние эффекты

- Еще один классический «провал рынка» (market failure)
- Действия двух сторон имеют эффект не третью
- Отрицательные внешние эффекты
 - Загрязнение окружающей среды
 - Громкая музыка в баре в подвале квартирному дома
- Положительные внешние эффекты
 - Образование
- Правительства, как правило, регулируют такие ситуации налогами, субсидиями, запретами, сводами правил и т.п.
- Однако почти в каждой транзакции можно при желании найти внешний эффект
 - Поэтому споры на эту тему тоже будут вечны



Выводы

- Итак, мы видим силу и ограничения свободных рынков
 - Равно как и силу и ограничения государства
- Но мы также видим, что вопросов здесь больше чем ответов
 - Необходимо обсуждать и делать оценку в каждом конкретном случае



К семинару

- Прочитать главы 1-2 книги «Капитализм и свобода» М.Фридмана
- Подумать над вопросами:
 - Фридман пишет, что экономическая свобода - и самоцель и средство. Что он имеет в виду?
 - Уменьшает ли уплата налога свободу гражданина?
 - Насколько реалистична в современном обществе та степень свободы, о которой пишет Фридман?
 - Кто в ней заинтересован, а кто – нет?
 - Является ли железная дорога естественной монополией?
 - А парк – общественным благом?
 - Видите ли Вы еще причины для госвмешательства, кроме тех, которые перечислил Фридман?