

Глава 5

ОБСУЖДЕНИЯ

В этой главе мы рассмотрим возможность применения теории поведения потребителя к анализу различных рыночных ситуаций, а также варианты государственной политики регулирования рынка. Эти ситуации и варианты политики достаточно разнообразны, и рассматривать их удобно сквозь призму некоего идеального рынка, обладающего рядом идеальных характеристик.

Прежде всего такой идеальный потребительский рынок *анонимен*. Продавцы видят в покупателях лишь субъектов, желающих купить, а покупатели в продавцах — лишь субъектов, желающих продать товар. Их расовая, классовая, национальная, религиозная, партийная принадлежность, семейное положение, здоровье и болезни, былые заслуги или проступки, личные симпатии и антипатии не имеют для участников рыночных сделок никакого значения. Личностные, персональные их особенности учитываются рынком лишь в той мере, в какой они влияют на потребительские предпочтения и платежеспособность.

Во-вторых, идеальный рынок обеспечивает *свободу потребительского выбора*. Всякий потребитель свободен в выборе структуры своего потребления на основе своих собственных вкусов и предпочтений. Эта свобода ограничена лишь покупательной способностью потребителя — его доходами и рыночными ценами.

Никто не может навязать потребителю какую-либо отличную от предпочтаемой им самим структуру потребления.

Свободу потребительского выбора в условиях идеального рынка иллюстрирует рис.5.1. Каждая из трех его частей представляет совмещенную карту безразличия двух гипотетических потребителей Трифона и Федора (их кривые безразличия могут, как показано на рисунке, пересекаться, поскольку они отражают предпочтения разных субъектов). На рис.5.1,а покупательные способности Трифона и Федора одинаковы — они имеют равный денежный доход и покупают товары X и Y по единым рыночным ценам, при этом $P_X < P_Y$. Поэтому их свобода выбора ограничена одной и той же бюджетной прямой $I_{T,\Phi} I_{T,\Phi}$.

Оптимальные комбинации благ X и Y — $E_T (X_T, Y_T)$ и $E_\Phi (X_\Phi, Y_\Phi)$ — удовлетворяют условию

$$\frac{P_X}{P_Y} = MRS_{XY}^T = MRS_{XY}^\Phi = -\frac{dY}{dX}.$$

При этом, как очевидно, количества приобретаемых благ отражают лишь индивидуальные вкусы и предпочтения покупателей, так что $X_T < X_\Phi$, $Y_T > Y_\Phi$.

На рис.5.1,б, в условие равенства доходов покупателей снято, для каждого из них построены соответствующие бюджетные прямые $I_T I_T$ и $I_\Phi I_\Phi$, из взаимного расположения которых следует, что доход Трифона выше дохода Федора. Параллельность бюджетных линий означает сохранение условия единства рыночных цен. Оптимальные комбинации благ X и Y определяются как и на рис.5.1,а. Сравнив их, мы увидим, что больше относительно дорогостоящего товара Y может купить не обязательно «богатый» Трифон ($Y_T > Y_\Phi$ на рис.5.1,в), но и «бедный» Федор ($Y_\Phi > Y_T$ на рис.5.1,б). То же справедливо и для сравнительно дешевого товара X . Распределение благ в условиях идеального рынка зависит не только от денежных средств покупателей, но и от их вкусов и предпочтений, и влияние последних может оказаться сильнее влияния разницы в денежных доходах.

Наконец, третья характерная особенность идеального рынка заключается в *суверенитете потребителя*. Средства, затраченные потребителем на покупку разных товаров, поступают в конечном счете производителям тех же товаров и используются

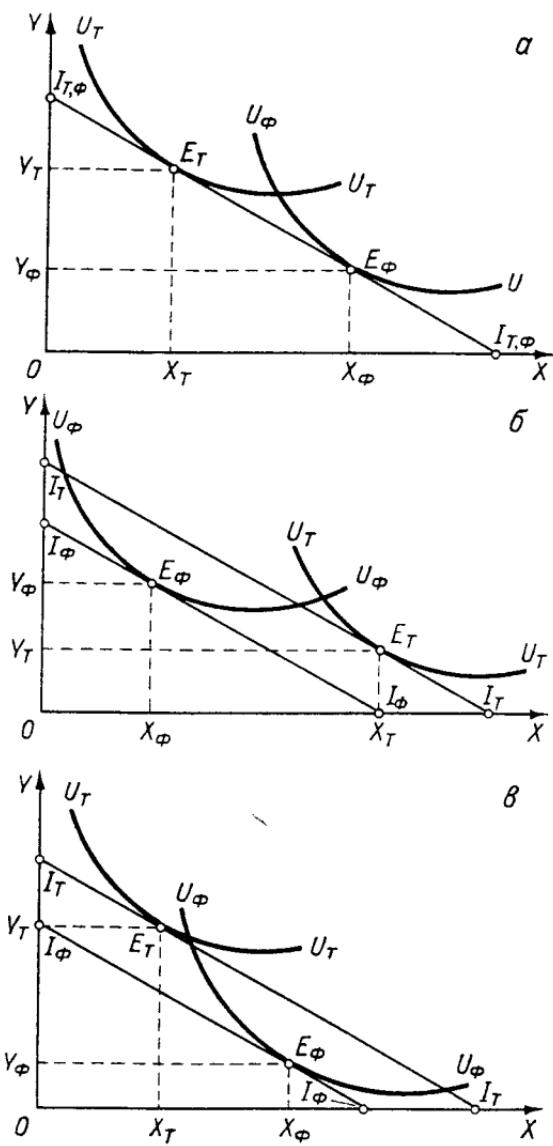


Рис. 5.1. Свобода потребительского выбора.

для их воспроизведения. Говорят, что на рынке покупатели «голосуют» своими рублями за производство тех или иных благ в определенных количествах. И их голоса учитываются на рынках промежуточных товаров и ресурсов. В отличие от рыночного государственное ценообразование может обеспечить свободу потребительского выбора, меняя розничные цены в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, но не обеспечивает суверенитета потребителя, поскольку государство может перераспределить (прямо или в форме налогов и дотаций) денежные потоки от покупателей конечных благ к производителям промежуточных товаров и владельцам ресурсов, исходя из своих, возможно оправданных, но не совпадающих с мнением потребителей целей. В этом случае суверенитет потребителя заменяется суверенитетом обезличенной государственной машины, которая одна решает, что, в каких количествах, как и для кого производить.

Мы воздерживаемся от этической оценки идеального рынка, обратив лишь внимание на чрезвычайно широкий спектр таких оценок — от апологии до полного отрицания и попыток разрушения рыночного механизма как способа регулирования экономики.

Реальные рынки, разумеется, отличаются от этой идеальной модели. Их рассмотрение позволит и более ясно представить функционирование идеального рыночного механизма.

5.1. ПЛАТНОСТЬ И БЕСПЛАТНОСТЬ

Во многих странах некоторая часть благ, поступающих в личное потребление, распределяется бесплатно, т. е. минуя рыночный механизм. Как влияет это на положение потребителей, их поведение — вот вопросы, которые будут рассмотрены в этом разделе.

Но сначала введем новые, ранее не использовавшиеся нами понятия точек и кривых насыщения и области потребительского выбора. Точкой насыщения потребности $X(Y)$ называют такую точку на кривой безразличия, в которой $MRS_{XY}=0$ ($MRS_{YX}=0$). Абсцисса (ордината) точки насыщения соответствует насыщающему количеству блага $X(Y)$ для данного уровня удовлетворения ($U = \text{const}$), и, наоборот, ордината (абсцисса) той же точки соответствует минимальному количеству блага $Y(X)$,

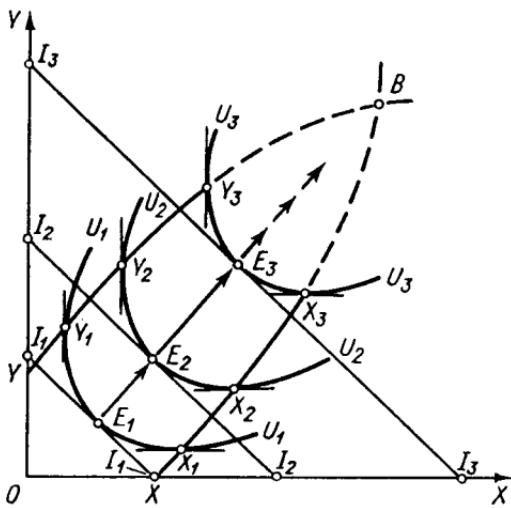


Рис. 5.2. Эффективная область выбора.

необходимому для сохранения того же уровня удовлетворения. Множества этих точек образуют на карте безразличия *кривые насыщения* товарами X и Y . Точка пересечения этих кривых (если она существует) и есть точка полного насыщения, или, как ее иногда называют, «точка блаженства».

На рис. 5.2 представлена карта безразличия для случая двух нормальных товаров X и Y . Точки Y_1-Y_3 , в которых касательные к кривым безразличия параллельны оси ординат, и, значит, $MRS_{YX} = 0$, суть точки насыщения товаром Y для трех последовательно повышающихся уровней удовлетворения U_1-U_3 . Соответственно точки X_1-X_3 , в которых касательные к тем же кривым параллельны оси абсцисс и $MRS_{XY} = 0$, есть точки насыщения товаром X для тех же трех уровней удовлетворения.

Максимальное для каждого уровня удовлетворения потребление блага X определяется абсциссами точек насыщения X_1-X_3 , а блага Y — ординатами точек Y_1-Y_3 . Соответственно минимально необходимое для обеспечения того же уровня удовлетворения потребление блага X определяется абсциссами точек Y_1-Y_3 , а блага Y — ординатами точек X_1-X_3 . Участки кривых безразличия $Y_1X_1-Y_3X_3$, имеющие отрицательный наклон, представляют *область замещения* благ X и Y для соответствующих уровней удовлетворения. Линии YB и XB — *кривые насыщения* соответ-

ственno благами Y и X , а точка B — точка полного насыщения обоими благами.

Ограниченнaя кривыми насыщения область $OYBX$ — эффективная область выбора, внутри которой $MRS_{XY} > 0$, $MRS_{YX} > 0$ ($MU_X > 0$, $MU_Y > 0$). Только внутри этой области возможно замещение одного блага другим при неизменном уровне удовлетворения или выбор структуры потребления при его изменении, т.е. при переходе от одной кривой безразличия к другой.

Если оба товара, X и Y , распределяются за деньги, то потребитель, как мы уже знаем, будет выбирать такие комбинации товаров, которым на карте безразличия соответствуют точки касания кривых безразличия и бюджетных прямых $I_1I_1-I_3I_3$, отражающих его растущий денежный доход при неизменном соотношении цен, т.е. точки E_1-E_3 .

Если же оба товара распределяются бесплатно и отсутствуют какие-либо другие ограничения (например, по времени потребления), то потребитель немедленно устремляется в точку полного насыщения B и достигает ее. Таким образом, в этом случае область выбора вырождается в точку.

Что же произойдет, если один из товаров, скажем Y , будет распределяться за деньги, а второй, X , бесплатно, как например услуги здравоохранения, просвещения, жилье, построенное за счет средств госбюджета или предприятий?

Во-первых, при $P_X = 0$ бюджетное ограничение потребителя примет вид $I = P_Y Y$, а семейство бюджетных прямых на карте безразличия примет вид линий, параллельных оси абсцисс ($Y = I/P_Y$).

Во-вторых, хотя форма и характеристики кривых безразличия не изменяются и потребитель по-прежнему будет готов пожертвовать некоторым количеством одного блага в обмен на увеличение количества другого, сама возможность осуществить такую замену исчезнет. Ведь благо X распределяется бесплатно и потребление его нельзя увеличить за счет средств, сэкономленных посредством сокращения покупок блага Y . Таким образом, потребитель теряет свободу выбора структуры потребления, а также и свой суверенитет, поскольку объем предоставляемого в его распоряжение блага X определяется теперь за его спиной.

Обратимся к рис.5.3. Предположим, что в начальный период доход потребителя составлял I , действовали рыночные цены P_X

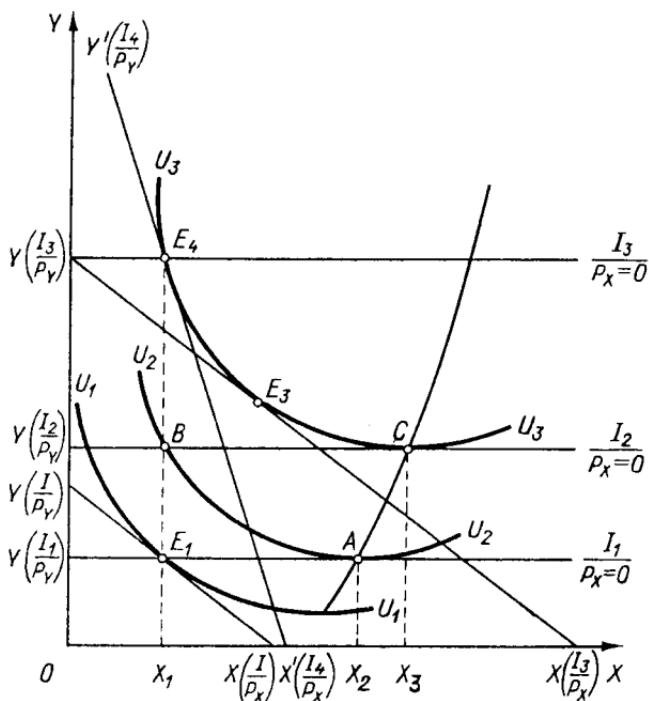


Рис. 5.3. Платность и бесплатность.

и P_Y , бюджетная прямая $-I/P_Y$, I/P_X , оптимум потребителя, как и положено, представлен точкой E_1 , где бюджетная прямая касается кривой безразличия $U_1 U_1$.

Теперь государство решает *перейти к бесплатному распределению* блага X при платности товара Y , сохранив при этом сложившуюся структуру потребления. Это означает, в частности, что при сложившемся уровне цены P_Y доход потребителя должен полностью расходоваться на покупку товара Y в объеме $E_1 X_1$. Следовательно, во-первых, доход потребителя должен быть сокращен с I до I_1 , т.е. на сумму $P_X X_1$, а во-вторых, новая бюджетная прямая окажется параллельной оси абсцисс, поскольку $I_1/P_X = \infty$ ($P_X = 0$).

Но тогда оптимум потребителя сместится из точки E_1 , характеризующей фактическую структуру потребления, в точку A ,

которая представляет комбинацию доступного покупателю количества платного товара $Y = I/P_Y$ и недоступного ему количества бесплатного товара $X - X_2$, соответствующего полному насыщению его потребности в этом товаре. Заметим, что точки E_1 и A принадлежат к разным кривым безразличия.

Таким образом, если при платности обоих товаров точка E_1 является и желанной, и доступной, то при бесплатности X она становится доступной, но не желанной, тогда как точка A оказывается желанной, но недоступной. При повышении в дальнейшем дохода с I_1 до I_2 и сохранении прежнего объема представления блага X точка C становится желанной, а точка B доступной и т.д. Отсюда постоянная неудовлетворенность потребителей уровнем обеспечения бесплатными благами — ведь они хотели бы получать их на уровне насыщения (X_2, X_3, \dots). Отсюда же и возможность остаточного принципа при определении развития производства таких распределяемых бесплатно благ. Потребитель теряет и право выбора, и свой суверенитет. Остаточный принцип увеличивает разрыв между желаемым и достигнутым уровнем потребления бесплатно распределяемых благ, усиливает неудовлетворенность навязанной структурой потребления.

Обратима ли эта раз возникшая ситуация? Возможно ли восстановить платность блага X ? Остановимся на двух способах такого восстановления. Первый заключается в том, чтобы (при доходе I_3) установить цену товара X в $P_X > 0$. Тогда оптимальная комбинация товаров X и Y будет определяться точкой E_3 , в которой доступная и желанная структуры потребления вновь совмещаются. Но в этом случае за увеличение потребления X придется расплачиваться сокращением потребления Y .

Второй путь предполагает сохранение достигнутого уровня потребления товара Y посредством увеличения дохода с I_3 до I_4 и изменения цены P_Y таким образом, чтобы бюджетная линия оказалась касательной к кривой безразличия U_3 в точке E_4 . И только дальнейший рост дохода позволит увеличить потребление ставшего платным товара X . Этот путь медленнее, но он не требует резкого изменения привычной структуры потребления.

Очевидно, что нулевая цена какого-либо товара не освобождает нас от необходимости выбора какого-либо иного, нерыночного способа упорядоченного распределения его ограниченных ресурсов между потребителями.

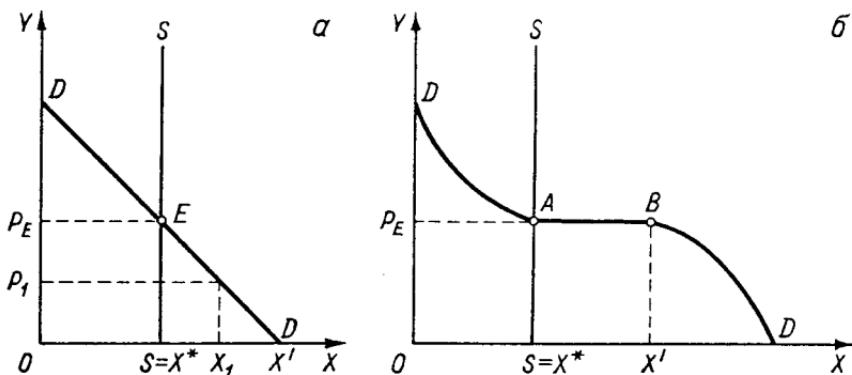


Рис. 5.4. Распределение в порядке «общей свалки».

Если такого упорядоченного распределения нет, неизбежно складывается неупорядоченное, стихийное распределение, приводящее в конечном счете к анархии. «Этот порядок распределения, — писал в опубликованной в 1926 г. статье «Недостаток товаров» В.В.Новожилов, — содержит известную долю той бессмыслицы, которую во всей красе можно представить только на следующем вымышленном примере: некое общество установило, что все получают все даром; в определенное место свозится весь продукт в одну кучу, и каждый может брать из нее все что угодно; ясно, что каждый привоз продуктов в кучу сразу же расхватывался бы в порядке общей свалки».¹

Такую ситуацию мы видим на рис.5.4,а. При фиксированном в данный момент объеме предложения данного товара X^* и бесплатной его раздаче объем спроса составит, очевидно, X' , т.е. окажется на уровне полного насыщения потребности. В результате в «общую свалку» за обладание этим товаром будут вовлечены все желающие приобрести его, включая и тех, кто согласился бы покупать его при положительной цене $P_X > 0$. «Общая свалка», хотя и в меньшем масштабе, возникнет и в том случае, если данный товар будет реализовываться не «за бесплатно».

¹ Новожилов В.В. Вопросы развития социалистической экономики. М., 1972. С.53.

Виктор Валентинович Новожилов (1892–1970) — советский экономист и статистик. Ленинская премия (совместно с Л.В. Канторовичем) 1965 г.

($P_X = 0$), а по цене ниже равновесной, например P_1 . В этом случае объем спроса составит X_1 , что хотя и ниже уровня полного насыщения X' , но выше объема предложения, а в «общую свалку» будут вовлечены и те, кто готов оплатить товар по равновесной цене P_E .

Стоит обратить внимание и еще на одну возможную причину возникновения «общей свалки». Если вкусы и предпочтения значительного числа людей одинаковы и к тому же их денежные доходы практически равны, на кривой спроса DD (рис.5.4,б) может образоваться сегмент AB , в пределах которого эластичность спроса по цене бесконечна. Установление цены на уровне P_E сразу же увеличит объем спроса до X' при фиксированном объеме предложения X^* , в результате чего возникнет конкуренция и среди тех покупателей, которые готовы уплатить за товар равновесную цену P_E . Значит, если кривая спроса имеет такую форму, как на рис.5.4,б, роль равновесной цены в распределении данного товара будет эффективной, лишь если $Q^S < X^*$ или $Q^S > X'$. При $X^* \leq Q^S \leq X'$ равновесная цена не может быть эффективным инструментом распределения.

Таким образом, во всех трех ситуациях, представленных на рис.5.4, приходится прибегать к дополнительным средствам распределения ограниченных ресурсов того или иного товара. Рассмотрение этих дополнительных средств имеет не только прагматическое значение. Оно позволит нам выяснить и некоторые общие свойства всех механизмов распределения, в том числе и рыночного, обсудить их сравнительные преимущества и недостатки.

5.2. ОЧЕРЕДИ

«Действительная цена всякого предмета, т.е. то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, — писал А.Смит, — есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета».² Очевидно, что этот труд и эти усилия не сводятся лишь к зарабатыванию и расходованию денег. Действительная цена, в широком понимании, означает для покупателя

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 38.

необходимость расходовать не только деньги, но и время, а также физическую и психическую энергию в натуре в количествах, необходимых для приобретения того или иного товара.³ Такие затраты называют трансакционными (от лат. *transactio* — сделка, соглашение). Заметим, что государство вольно назначить нулевую денежную цену на определенный товар, но оно не властно отменить необходимость для покупателя тратить свои силы и время на приобретение того же товара, хотя и может способствовать снижению этих затрат.

Значение каждого из названных элементов действительной цены различно и меняется в зависимости от изменений рыночной ситуации. На сбалансированном рынке, когда товары реализуются по равновесным ценам, денежная компонента действительной цены наиболее заметна и ощутима, тогда как расходы времени и энергии сводятся к естественному минимуму, который к тому же для огромного большинства покупателей примерно одинаков. Поэтому в общей функции спроса эти независимые переменные обычно не фигурируют (многоточие в (2.1)). При распределении же в порядке «общей свалки» на первое место выходят расходы физической и психической энергии, в чем легко убедиться, наблюдая за стихийным распределением дефицита у прилавка магазина самообслуживания.⁴

Наиболее распространенным случаем распределения в ситуациях, представленных на рис. 5.4, является распределение по очереди в соответствии с общим правилом — «первым пришел — первым обслужен». За товар, приобретаемый в порядке живой, или видимой, очереди, потребитель должен расплатиться кроме денег — а при нулевой цене вместо них — своим свободным временем и затратами физической и психической энергии.

Поэтому распределение в порядке живой очереди дает определенные преимущества лицам, располагающим значительными

³ «Покупка товара занимает у потребителя немало времени: он должен выйти из дома, дойти до магазина, найти нужную ему лавку, дождаться у прилавка своей очереди, найти нужные товары, выбрать их, расплатиться, привезти купленные товары домой. Для всего этого требуется время» (Войтинский В. Рынок и цены : Теория потребления, рынка и рыночных цен. СПб., 1906. С. 259).

⁴ Стоит заметить, что искусственное поддержание заниженных цен сорвало развитие этой в принципе прогрессивной формы торговли.

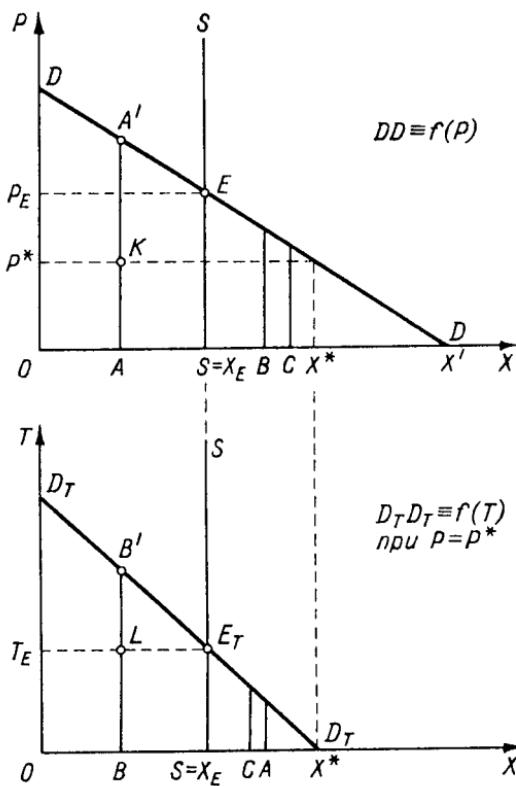


Рис. 5.5. Очередь при фиксированной цене $P^* < P_E$.

ресурсами свободного времени (и сил), и тем, для кого ценность свободного времени сравнительно низка. Для них время, проведенное в очереди, может быть легко конвертировано в денежный доход путем перепродажи купленного по очереди товара по цене, более высокой, чем уплаченная при его покупке. Предметом купли-продажи может быть и место в очереди.

Роль очередей в распределении дефицитных из-за заниженного уровня цен товаров иллюстрирует рис.5.5. В верхней его части (повторяющей рис.5.4,*a*) показано возникновение дефицита ($X^* - X_E$) при установленной государством цене $P^* < P_E$ и фиксированном предложении X_E . Появление дефицита приведет к

образованию очереди. Предположим, что дефицитный товар не делим (мясорубка, банка растворимого кофе и т.п.), отпуск его в одни руки ограничен одной штукой.

В нижней части рис.5.5 по оси ординат показано время (T), необходимое для покупки товара в порядке живой очереди. Линия $D_T D_T$ представляет графическое отображение функции спроса на данный товар *по времени*, необходимому для приобретения товара $Q = f(T)$ при денежной цене $P^* < P_E$. Эту функцию можно рассматривать также и как функцию *распределения покупателей по их готовности отстоять то или иное время в очереди* при $P^* < P_E$.

Поскольку к очереди присоединяются лишь те покупатели, индивидуальная цена спроса которых $P_i^D \geq P^*$, объем спроса составит $X^* < X'$. Пересечение линий SS и $D_T D_T$ позволяет определить некоторую равновесную цену данного товара *в единицах времени*, необходимого для его покупки по очереди, — T_E . Практически величина T_E будет характеризовать время, которое необходимо отстоять в очереди за товаром каждому покупателю.⁵

Таким образом, *действительная* (по А.Смиту) цена товара Π может быть представлена суммой

$$\Pi = P^* + T_E. \quad (5.1)$$

Итоги распределения товара по очереди приведены в табл. 5.1.

Назначение цены ниже равновесного уровня и распределение в порядке живой очереди способствуют перераспределению возможностей покупки товара от покупателей с высокой денежной ценой спроса ($P_i^D \geq P_E$) к покупателям, готовым расплатиться большей продолжительностью стояния в очереди ($T_i^D \geq T_E$) при более низкой цене $P^* < P_E$.

Сравните различное положение покупателей A и B на рис.5.5. A не встанет в очередь из-за высокой ценности свободного времени, тогда как B не сможет купить товар по равновесной цене из-за низкой индивидуальной цены спроса. Более того, покупатель B , отстояв в очереди время BL и заплатив за товар OP^* руб., может перепродать его затем покупателю A за AA' руб.

⁵Это справедливо лишь для уже сформировавшейся очереди. В начальный период ее формирования время, необходимое для покупки товара, будет существенно меньше T_E . Важно вовремя занять очередь.

Таблица 5.1

Зависимость распределения от цен спроса и длины очереди

Индивидуальные цены спроса	При цене P_E	При цене $P^* < P_E$	
		$T_i^D > T_E$	$T_i^D < T_E$
$P_i^D \geq P_E$	Купят	Купят	Не купят
$P^* \leq P_i^D < P_E$	*	*	*
$P_i^D < P^*$	Не купят	Не купят	*

и заработать на этой операции сумму $A'K$. В пределе всякий покупатель, заплативший за данный товар его действительную цену $\Pi = P^* + T_E$, может затем перепродать товар тому, для кого $T_i < T_E$, но $P_i^D > P^*$, скажем C . Читателю предлагается определить окончательное распределение товара между покупателями, учитывая конкуренцию между ними, возможное появление скупщика — оптового перепродаца, коррупцию работников торговли.

По-иному выполняет распределительные функции очередь в ситуации, представленной на рис.5.4,б, когда равновесная цена не является эффективным инструментом распределения (верхняя часть рис. 5.6 воспроизводит ситуацию рис. 5.4,б).

При равновесной цене P_E объем спроса составит X^* , что значительно превышает фиксированный объем предложения X_E . Дефицит приведет к образованию очереди, на место в которой будут претендовать все покупатели, цены спроса которых выше или равны равновесной цене, $P_i^D \geq P_E$. Как видно из нижней части рис. 5.6, товар удастся купить лишь тем из них, кто согласен расплатиться за него помимо денег частью своего свободного времени, $T_i \geq T_E$. Результаты распределения по очереди приведены в табл. 5.2. Из нее видно, что очередь здесь играет роль дополнительного фильтра для покупателей, чьи индивидуальные цены спроса превышают равновесную цену. Через этот фильтр пройдут лишь те из них, кто согласится пожертвовать сравнительно большой долей своего свободного времени. Сравнив положение покупателей A и B в верхней и нижней частях рис.5.6, можем заметить, что и здесь возможна перепродаха купленного по оч-

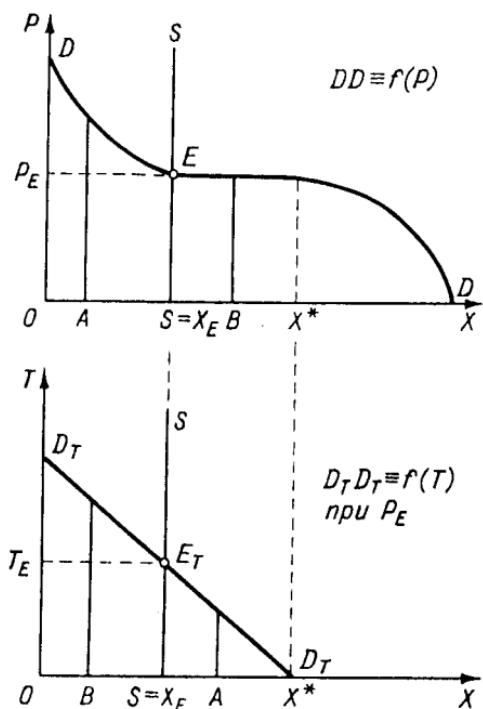


Рис. 5.6. Очередь в случае неопределенности равновесия.

реди товара, хотя и с несколько более низким, чем на рис.5.5, барышом.

Хотя распределение в порядке живой очереди позволяет учитывать настоятельность или интенсивность данной потребности (в единицах времени, которым потребитель готов пожертвовать для приобретения товара) и сохраняет свободу потребительского выбора (он волен встать в очередь или пройти мимо), оно в отличие от распределения лишь за деньги не может увеличить объем предложения или изменить его структуру. Суверенитет потребителя оказывается нарушенным, его власть над производством слабеет или полностью исчезает. Рынок покупателя превращается в рынок продавца. А время, проведенное покупателями в очередях, означает прямой вычет (в той или иной форме) из общественного богатства.

5.2. Очереди

Таблица 5.2

Зависимость распределения от цен спроса и длины очереди при неэффективной равновесной цене

Индивидуальные цены спроса	При цене P_E	
	$T_i \geq T_E$	$T_i < T_E$
$P_i^D \geq P_E$	Купят	Не купят
$P_i^D < P_E$	Не купят	* *

Обратим внимание на одну методологическую особенность моделей очередей, представленных на рис.5.5 и 5.6. И в том и в другом случае мы молчаливо предполагаем, что на место в очереди будут претендовать лишь те потребители, у которых индивидуальная цена спроса выше или равна рыночной $P_i^D \geq P^*$, и потому объем спроса был ограничен X^* . Однако возможность последующей перепродажи товара безусловно побудит присоединиться к очереди, а может быть, и занять ее раньше других некоторое число покупателей, для которых $P_i^D < P^*$ (при $T_i \geq T_E$). Возникнет дополнительный спекулятивный спрос на товар, с учетом которого общий объем спроса окажется большим, чем X^* на рис.5.5 и 5.6. На основе этого легко можно заключить, что при $P^* < P_E$ (или $X^* > X_E$ в нижней части рис.5.6) функция спроса по цене изменяется, меняется и вид отображающей ее кривой спроса. Но не будем спешить с этим выводом.

Вспомним, что физически однородные, но реализуемые в разное время и на разных рынках блага рассматриваются экономистом как *разные товары*. Поэтому независимую переменную (P_A, \dots, P_Z) в общей функции спроса можно интерпретировать как цены всех (от A до Z) физически однородных благ в *разные моменты времени и на разных рынках*. Когда же мы переходим от общей функции спроса (2.1) к функции спроса от цены (2.2), мы сосредоточиваем внимание лишь на зависимости объема спроса от цены на данном рынке и в данное время. Этими рамками ограничена и модель, представленная на рис.5.5 и 5.6.

В ходе дискуссии, предшествовавшей реформе цен 1991 г., выявились две противоположные позиции. Одни предпочитали повышение цен росту дефицита и очередей, тогда как другие выступали за сохранение прежнего уровня цен даже за счет даль-

нейшего роста дефицита и очередей. Чем объяснить это различие мнений?

И повышение цен, и увеличение времени, проводимого в очередях, ограничивают объем спроса. Но эти ограничения по-разному сказываются на объеме индивидуального спроса разных групп потребителей. Для одних более ощутимо повышение цен, для других — рост очередей. Этот вывод можно уточнить, используя понятие эластичности. Но сначала модифицируем формулу действительной цены (5.1), оценив время, проводимое в очереди, по средней часовой зарплате потребителя.⁶ Тогда

$$\Pi_X = P_X^* + W_i T_{E.X}, \quad P_X^* \leq P_{E.X}, \quad (5.2)$$

где W_i — средняя зарплата (доход) i -того потребителя в единицу времени.

Определим эластичность спроса раздельно по каждому элементу действительной цены Π :

$$e_{X.P^*} = \frac{\Delta X}{\Delta P_X^*} \cdot \frac{P_X^*}{X}, \quad (5.3)$$

$$e_{X.W_i.T_E} = \frac{\Delta X}{\Delta W_i T_E} \cdot \frac{W_i T_E}{X}. \quad (5.4)$$

Поскольку величина W_i для i -того потребителя предполагается постоянной, 5.4 можно переписать:

$$e_{X.W_i.T_E} = \frac{\Delta X}{\Delta W_i T_E} \cdot \frac{W_i T_E}{X} = \frac{\Delta X}{\Delta T_E} \cdot \frac{T_E}{X} = e_{X.T_E}. \quad (5.5)$$

Исключив W_i из (5.4), мы получили коэффициент эластичности спроса по продолжительности времени, которое необходимо отстоять в очереди i -тому покупателю за товаром X .

Можно доказать, что эластичность спроса по денежной цене P_X^* будет больше или меньше (по абсолютной величине) эластичности спроса по затратам времени в зависимости от того, больше

⁶Это, конечно, упрощение. Дополнительный час работы может принести как больше средней часовой зарплаты (сверхурочные работы), так и меньше ее (из-за усталости).

или меньше половины действительной цены Π составляет ее денежная часть P_X^* . Например, если P_X^* больше половины Π_X , то $|e_{X.P^*}| > |e_{X.T_E}|$.⁷

Поэтому отношение покупателя к повышению цен или удлинению очередей как средствам ограничения спроса зависит от оценки им знака в неравенстве

$$|e_{X.P_X^*}| \leq |e_{X.T_E}|. \quad (5.6)$$

Если, по его мнению,

$$|e_{X.P_X^*}| > |e_{X.T_E}|, \quad (5.7)$$

покупатель предпочтет удлинение очередей. Ведь в таком случае увеличение времени, проводимого в очереди, вдвое сократит его спрос в меньшей мере, чем повышение цен в два раза. И наоборот, если, по его мнению,

$$|e_{X.P_X^*}| < |e_{X.T_E}|, \quad (5.8)$$

покупатель предпочтет повышение цен. В этом случае рост их в два раза сократит его спрос в меньшей мере, чем удвоение времени, проводимого в очередях.

⁷ Доказательство.

Эластичность спроса по действительной цене Π_X

$$e_{X.\Pi_X} = \frac{dX}{d\Pi_X} \cdot \frac{\Pi_X}{X}.$$

При изменении P_X^* и неизменной T_E $dX/d\Pi_X = \partial X/\partial P_X^*$. Значит,

$$e_{X.P^*} = \frac{\partial X}{\partial P_X^*} \cdot \frac{P_X^*}{X} = \frac{dX}{d\Pi_X} \cdot \frac{P_X^*}{X} \cdot \frac{\Pi_X}{\Pi_X} = e_{X.\Pi_X} \frac{P_X^*}{\Pi_X}.$$

При изменении T_E и неизменной P_X^* $dX/d\Pi_X = \partial X/\partial W_i T_E$. Значит,

$$e_{X.T_E} = e_{X.W_i T_E} = \frac{\partial X}{\partial W_i T_E} \cdot \frac{W_i T_E}{X} = \frac{dX}{d\Pi_X} \cdot \frac{W_i T_E}{X} \cdot \frac{\Pi_X}{\Pi_X} = e_{X.\Pi_X} \frac{W_i T_E}{\Pi_X}.$$

Следовательно, $|e_{X.P_X^*}| > |e_{X.T_E}|$, если и только если $P_X^* > W_i T_E$.

Знак в неравенстве (5.6), как было выяснено, строго соответствует знаку в неравенстве

$$P_X^* \leq W_i T_E. \quad (5.9)$$

Поскольку значения P_X^* и T_E для всех покупателей равны, их оценка знака в (5.6) определяется значением W_i . Итак, мы можем с большой вероятностью заключить, что, чем выше их средняя зарплата (доход) или в общем случае оценка свободного времени, тем в большей мере они склонны выбрать из двух методов ограничения спроса повышение цен, и наоборот.

Некоторые блага длительного пользования (жилье, автомобили, холодильники), а также услуги распределяются в порядке *невидимой* очереди — по спискам, по предварительной записи. Такая форма распределения освобождает потребителей от необходимости расходовать свое свободное время, на их долю остается лишь пассивное ожидание, возможно с периодической отметкой. Однако выигрыш от экономии свободного времени иллюзорен. За него приходится расплачиваться отказом от права на выбор сбалансированной, оптимальной (с точки зрения самого потребителя) структуры потребления. Ведь разные очереди продвигаются с разной скоростью и очередь на жилье может подойти позднее очереди на мебель, а может и вообще не подойти. Иногда при постановке в невидимую очередь настоятельность, или интенсивность, соответствующей потребности все же учитывается (например, обеспеченность жилой площадью при постановке на учет для улучшения жилищных условий). Но дело в том, что эта настоятельность, или интенсивность, оценивается *не* потребителем, а специальным государственным органом и потому принимает чисто бюрократические формы.

Наконец, невидимая очередь *необозрима* для стоящих в ней и потому легко может стать объектом манипулирования распределяющих. В конечном счете невидимая очередь лишает потребителя не только его *суворенитета*, но и *свободы выбора*, а также контроля за ее движением.

Дисциплина очередей⁸ часто предусматривает наличие определенных приоритетов или льгот для определенных категорий

⁸ Дисциплиной очереди в теории массового обслуживания называют совокупность правил, регулирующих формирование, движение и распад очереди.

потребителей — очередь с приоритетом. Обычно льготой, или правом на внеочередное обслуживание, живая очередь наделяет (своей властью) престарелых, инвалидов с явными признаками увечья, беременных женщин, женщин с грудными детьми, т.е. те категории потребителей, для которых бремя стояния в очереди непосильно. Предоставление (или непредоставление) таких льгот основано на принципах общественной морали, традициях и обычаях.

Но с середины 70-х гг., с ростом подавленной или скрытой инфляции, одной из форм проявления которой является рост товарного дефицита и очередей, государство и его органы начали активно вмешиваться в дисциплину очередей. Стали устанавливаться специальные шкалы приоритетов, регулирующие формирование и движение очередей. Покупатель с определенным по такой шкале рангом обслуживается лишь при том условии, если в этот момент в очереди отсутствуют покупатели с более высоким рангом. В пределах же каждой категории покупателей действует обычный принцип «первым пришел — первым обслужен».

Приведем в качестве примера шкалу приоритетов, установленную в середине 1991 г. для покупателей магазинов «Курорт-продторга» города Хосты (одного из районов Большого Сочи):⁹

1. Герои.
2. Инвалиды ВОВ.
3. Участники ВОВ.
4. Инвалиды I группы.
5. Инвалиды II группы.
6. Инвалиды по зрению.
7. Персональные пенсионеры.
8. Ветераны партии.
9. Матери 6 и более детей.
10. Матери 4–5 детей.
11. Матери 3 детей.
12. Больные диабетом.
13. Больные туберкулезом.
14. Семьи погибших.
15. Одинокие и престарелые.
16. Беременные и кормящие.

⁹ Аргументы и факты. 1991. № 18.

17. Сироты.
18. Чернобыльцы.
19. Глухонемые.
20. Реабилитированные.
21. Ленинградские блокадники.

Распределение в порядке обычной живой очереди без приоритетов учитывает в известной степени интенсивность потребности отдельных лиц в мере их готовности пожертвовать частью свободного времени для приобретения данного товара. Очередь со сложной системой приоритетов такого учета не обеспечивает. Заметим, что лица с ограниченным ресурсом свободного времени (из сил) и, значит, его высокой ценностью отнесены по приведенной шкале к 9-й, 10-й, 11-й, 16-й категориям. В то же время категории 1, 3, 7, 8 сформированы по критерию «заслуги», категории 2, 4, 5 — по критериям «заслуги» и «милосердие». По критерию «милосердие» выделены категории 12, 13, 14, 17, 19. Самые низкие категории, 20-я и 21-я, определены по принципу компенсации ранее понесенного ущерба. Заметим также, что престарелые и беременные, традиционно имеющие безусловный приоритет, отнесены по шкале «Курортпродторга» лишь к 15-й и 16-й категориям.

Такие методы распределения с развитой системой приоритетов вызывают чувство социальной несправедливости, обделенности у тех, кто не имеет приоритета, ужесточают конкуренцию среди потребителей, а также способствуют увеличению возможностей перепродажи товаров лицами с более высоким рангом тем, у кого этот ранг ниже или вовсе отсутствует, но есть деньги.

Введение приоритетов в невидимую очередь означает формирование особых, льготных очередей. Так, в начале 1993 г. в Санкт-Петербурге насчитывалось 39 (!) льготных очередей на улучшение жилищных условий при одной общей. Такая структура очередей создает благоприятные условия для коррупции государственных чиновников и простого жульничанья.

5.3. ПОСРЕДНИЧЕСТВО И СПЕКУЛЯЦИЯ

В предыдущем разделе мы видели, что купленный на одном рынке товар может быть не без выгоды перепродан на другом. Более того, такая перепродажа может стать целью, определяющим мотивом покупки. Это явление известно в двух формах — посредничества и спекуляции. И в том и в другом случае мы наблюдаем покупку физически определенного товара на одном рынке с целью перепродажи его на другом. Различие же между ними заключается в следующем. *Посредничеством*, или *арбитражем* (от лат. *arbiter* — посредник), перепродажу называют в том случае, если рынок покупки и рынок продажи различаются своим местоположением. *Спекуляцией* (от лат. *speculatio* — выслеживание, высмотривание) перепродажу называют, если рынки покупки и продажи различаются своим *положением во времени*. Заметим, что в обыденном сознании эти термины синонимичны и содержат прежде всего негативную *этическую* оценку явления.

Основная функция посредничества в условиях свободного рынка — уменьшение дифференциации цен, их выравнивание в соответствии с принципом «единая цена для всех сделок на едином рынке в одно и то же время». Роль посредничества в выравнивании цен на один и тот же товар на разных рынках можно рассмотреть с помощью рис. 5.7, где по оси абсцисс вправо и влево от оси цен будем откладывать объемы продажи на рынках 1 и 2.

Пусть некое случайное распределение товарных ресурсов формирует объемы предложения Oq_1 и Oq_2 соответственно на первом и втором рынке. При данных кривых спроса D_1D_1 и D_2D_2 соответствующие равновесные (для каждого рынка в отдельности) цены будут P_1 и P_2 , при этом $P_1 < P_2$. Очевидно, что посредник, стремящийся заработать на разнице цен, купит некоторое количество товара на относительно дешевом, первом, рынке и перепродаст его на более дорогом, втором. Это приведет к некоторому повышению цены P_1 и снижению цены P_2 . Такая перепродажа может и будет происходить до того момента, пока на обоих рынках не установится единая цена P_E , а объемы предложения (и продаж) не достигнут Oq'_{E_2} на втором и Oq'_{E_1} на первом рынке. При этом

$$Oq'_{E_1} + Oq'_{E_2} = Oq_1 + Oq_2.$$

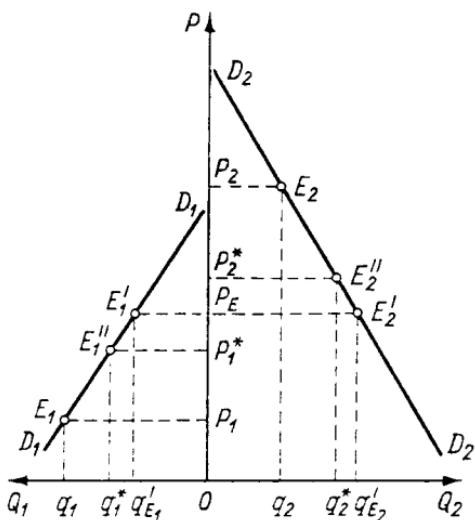


Рис. 5.7. Посредничество и выравнивание цен.

Перепродажа части товарных ресурсов с первого на второй рынок может потребовать от посредника определенных затрат, например на транспортировку. В этом случае выравнивание цен будет продолжаться до тех пор, пока разница в ценах на смежных рынках не будет сведена к величине транспортных затрат в расчете на единицу товара (P_1^* и P_2^*), так что

$$Oq_1^* + Oq_2^* = Oq_1 + Oq_2.$$

Посреднические функции представляют ядро торговли как легального занятия и особой отрасли народного хозяйства.

Поведение посредника можно представить и с помощью «ночной кривой» $S_a D_a$ (рис. 5.8), характеризующей его спрос на «дешевом» j -том рынке и его предложение на «дорогом» i -том. Объемы посреднических операций показаны на оси абсцисс, по которой вправо от оси цен отложен спрос на j -том рынке, а влево предложение на i -том. Если на обоих рынках цены одинаковы (точка P_E), объем посреднической деятельности равен нулю. При дифференциации цен (P_i и P_j) посредник закупает q_j единиц товара на j -том рынке и перепродает $q_i = q_j$ единиц на i -том, зараба-

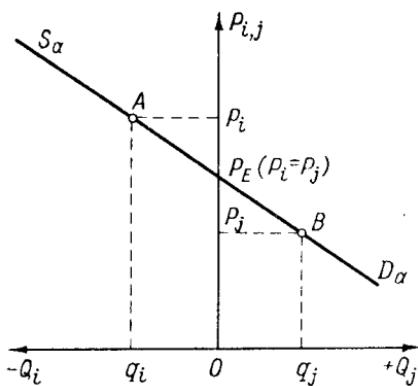


Рис. 5.8. «Рыночная кривая» посредника.

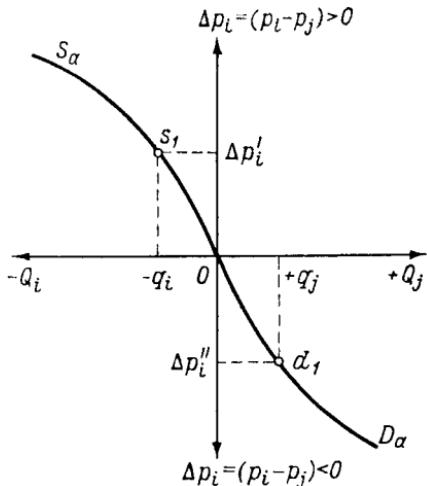


Рис. 5.9. «Рыночная кривая» посредника по разницам цен на смежных рынках.

тывая при этом (при отсутствии транспортных расходов) сумму, равную разности площадей прямоугольников $OP_i A q_i$ и $OP_j B q_j$.

Поскольку точка P_E может со временем сместиться (например, в положение P_i или P_j), удобнее представить поведение посредника в зависимости не от абсолютных уровней цен на смежных рынках, а от разницы в них, которая и является главным стимулом посреднической деятельности. На рис. 5.9 объем посреднической деятельности показан, как и на рис. 5.8, по оси абсцисс. По оси ординат вверх от нуля показана положительная, а вниз от нуля — отрицательная разница между ценами на i -том и j -том рынках. Если $\Delta p_i = (p_i - p_j) = 0$, объем посреднической деятельности также равен нулю. При разнице в ценах $|\Delta p'| = |\Delta p''|$ посредник перепродает на i -том рынке $q_i = q_j$ единиц товара, купленных на j -том рынке. Его доход составит сумму, равную $\Delta p'_i q_j$ или $\Delta p''_i q_j$.

При фиксированных, установленных государством ценах посредничество теряет статус легального занятия, перемещается в среду так называемого *черного рынка*, который функционирует параллельно с легальным.

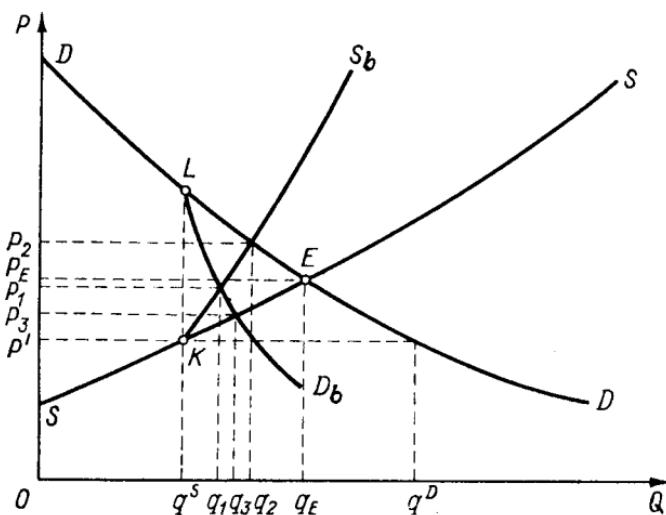


Рис. 5.10. Черный рынок.

Допустим, что на какой-то товар государство установило фиксированную цену $P' < P_E$ (рис. 5.10), в результате объем спроса окажется выше объема предложения, $q^D > q^S$. Появление дефицита будет провоцировать перепродажу купленного по государственным ценам товара на нелегальном черном рынке. Кривая KS_b представляет кривую предложения черного рынка. Она лежит левее обычной линии предложения SS , наклон ее тем круче, чем с большим риском связана реализация товара на черном рынке. Аналогично кривая LD_b представляет линию спроса черного рынка. Она лежит ниже обычной линии спроса DD , поскольку далеко не все покупатели в силу определенных этических норм согласны воспользоваться услугами черного рынка.

В результате цена черного рынка установится на уровне P_1 , что несколько ниже равновесной цены свободного рынка P_E , но выше государственной цены P' . Объем продаж на черном рынке составит $q^S q_1$. Чем выше риск, падающий на покупателя, и чем меньше риск, выпадающий на долю продавца, тем относительно ниже будет уровень цен на черном рынке. Если покупательский риск и возможность быть подвергнутым наказанию (в том числе и посредством угрызений совести) вообще отсутствуют, кри-

вая спроса на черном рынке остается той же, что и в условиях легального рынка. Тогда цена черного рынка может оказаться выше равновесной цены свободного рынка ($P_2 > P_E$). Наоборот, если большему риску (в том числе моральному) подвергаются покупатели, тогда как риск продавца сведен к нулю (например, за счет коррупции правоохранительных органов), цена на черном рынке (P_3) будет определяться пересечением кривой спроса LD_b и обычной кривой предложения SS . Сравнивая уровень цен черного рынка ($P_1 - P_3$), мы видим, что наименьший уровень цены наблюдается в том случае, когда риску и возможности наказания (в том числе и морального) в наибольшей степени подвержены покупатели, а не продавцы. Но такое распределение риска и ответственности на практике реализовать труднее, чем противоположное.

Спекуляция, как перепродажа товаров «во времени», отличается от посредничества, как перепродажи «в пространстве», существенной чертой. Цены на разных рынках *в одно и то же время известны* (или могут стать известны) с достаточной степенью определенности. При перепродаже «во времени», наоборот, цены, которые сложатся на тот или иной товар в определенном месте *в будущем*, неизвестны. Поэтому спекулянт в отличие от посредника осуществляет свою деятельность в условиях неопределенности, опираясь лишь на свои собственные представления о будущем уровне цен.

Спекуляция, как и посредничество, связана с необходимостью нести некоторые «транспортные» расходы для «перемещения» ранее купленного товара в будущее. Это прежде всего расходы по хранению товара в период между временем покупки и временем продажи.

Из товарных рынков наиболее подвержены влиянию спекуляции рынки сельскохозяйственной продукции. Урожай картофеля или капусты собирается раз в год, но покупателям эти продукты должны поставляться регулярно в течение года. Как правило, самый низкий уровень цен наблюдается в период уборки урожая и постепенно повышается до наступления следующего урожая. При этом спекуляция сглаживает колебания цен в течение года по сравнению с ситуацией, при которой раз убранный урожай немедленно реализовывался бы конечным потребителям.

На рис.5.11 изображены ситуации на рынке некоторого сель-

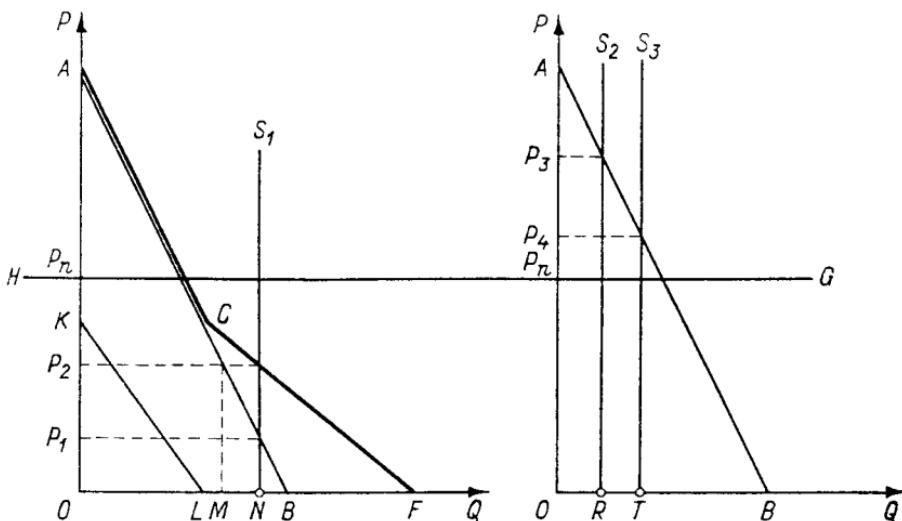


Рис. 5.11. Влияние спекулянтов на рынок пшеницы.

скохозяйственного продукта, предположим пшеницы, в двух последовательных периодах времени. В левой части рисунка изображена ситуация в первом году, в правой части — в последующем, втором, году.

Сквозная горизонтальная линия HG характеризует некоторый «нормальный» уровень цены на пшеницу P_n . Следует отметить, что «нормальный» уровень цены есть величина весьма условная. При определении «нормального» уровня цены экономические субъекты исходят прежде всего из прошлого опыта. Кроме того, они могут принимать во внимание изменения в технологии производства пшеницы, изменения в спросе и т.д. В принципе экономические субъекты могут иметь разные представления о «нормальном» уровне цены.

Допустим, что спрос потребителя на пшеницу неизменен. Поэтому линия AB — линия спроса на пшеницу — на обеих частях рисунка занимает одинаковое положение.

Предположим, что предложение пшеницы не зависит от цены пшеницы в данном году (сколько пшеницы произведено — столько и предлагается ее производителями на рынке). Поэтому линии предложения пшеницы ее производителями вертикальны.

В первом, урожайном, году эта линия занимает положение NS_1 , во втором, неурожайном, году — RS_2 . Напомним, ранее, при обсуждении паутинообразной модели (см. 2.6) так же, как и сейчас, предполагалось, что предложение не зависит от цены текущего периода. Тем не менее линии предложения имели отрицательный наклон. Дело в том, что тогда линии предложения характеризовали зависимость объема предложения в данном году от цены предыдущего года, в настоящем же случае линии предложения характеризуют зависимость объема предложения в данном году от цены данного года.

Посмотрим, какими были бы цены на пшеницу, если бы спекулянтов не было. В первом, урожайном, году цена равнялась бы P_1 , что значительно ниже «нормального» уровня цены. Во втором, неурожайном, году цена поднялась бы до P_3 , что значительно выше «нормы».

Какое воздействие на рыночную ситуацию оказывают спекулянты?

В левой части рисунка изображена линия спроса на пшеницу со стороны спекулянтов (KL). Точка K расположена ниже точки P_n . Это означает, что спекулянты начинают предъявлять спрос на пшеницу при цене ниже «нормальной». И это естественно. Если цена превышает «норму», то шансы перепродать пшеницу по еще более высокой цене очень незначительны. Линия KL имеет обычный отрицательный наклон. Это тоже понятно. Чем цены ниже «нормы», тем выше потенциальный выигрыш от перепродажи и тем, следовательно, больший объем пшеницы хотят купить спекулянты.

Линия ACF представляет собой линию совокупного спроса на пшеницу как со стороны потребителей, так и со стороны спекулянтов. Она получена путем горизонтального суммирования линий AB и KL . Положение равновесия в первом, урожайном, году определяется пересечением линий ACF и NS_1 . Цена пшеницы устанавливается на уровне P_2 , что выше P_1 , но ниже P_n . Потребители приобретают пшеницу в объеме OM , спекулянты приобретают пшеницу в количестве MN .

Что случится в следующем, неурожайном, году? Линия предложения пшеницы со стороны производителей занимает положение RS_2 . Поскольку цена P_3 превышает «норму», спекулянты выбросят на рынок зерно прошлого урожая. Линия совокупного

предложения (как со стороны производителей, так и со стороны спекулянтов) займет положение TS_3 , причем длина отрезка RT на правой части рисунка равна длине отрезка MN на его левой части. Положение равновесия определяется пересечением линий AB и TS_3 . Цена пшеницы устанавливается на уровне P_4 , что ниже P_3 , но выше P_n . Потребители приобретают зерно в количестве OT , причем объем OR приобретается у производителей, объем RT — у спекулянтов.

Таким образом, в рассмотренном примере спекуляция привела к сокращению разрывов между ценами и между объемами продаж двух последовательных периодов времени. Спекулянты приобрели зерно по цене P_2 , перепродали его по более высокой цене P_4 . За счет этой разницы возмещаются затраты по хранению зерна, выплачиваются проценты по полученным спекулянтами кредитам, часть этой разницы представляет собой прибыль спекулянтов.

Спекулятивный спрос на широкий круг хранимых товаров стимулируется инфляционными ожиданиями населения. Инфляционный спрос возникает в ожидании роста цен. Основная часть его направлена на формирование запасов потребительских товаров у населения в максимально возможных размерах. Но к этому собственно инфляционному спросу добавляется еще и спекулятивный спрос, направленный на формирование ресурсов для последующей после повышения цен перепродажи. Такой спекулятивный спрос способствует увеличению дефицита и росту потребительских цен.

Чем более высокими представляются спекулянтам цены завтра, тем большим будет их спрос на данный товар сегодня, а это приведет и к росту цен сегодня. Таким образом, спекулятивные ожидания имеют свойство оправдываться. Это особенно характерно для рынка ценных бумаг, которые покупаются не столько для их хранения и тем более «потребления», сколько для последующей перепродажи по более высоким ценам. В этом случае спекуляция способствует не уменьшению, а, наоборот, увеличению колебаний цен во времени.

Теперь возникает вопрос: должно ли государство с целью стабилизации отдельных товарных рынков предпринимать товарные интервенции, т. е. покупать товар, когда его цена «слишком низка», и продавать, когда его цена «слишком высока»? Должно

ли государство выполнять работу, которую могут выполнить и частные спекулянты?

По этому поводу экономисты придерживаются разных точек зрения. Приведем сначала некоторые аргументы против товарных интервенций государства. В отличие от частных спекулянтов государственные чиновники проводят товарные интервенции не за счет своих личных средств, а за счет средств государства. Частный спекулянт сам расплачивается за свои ошибки, за ошибки государственного чиновника расплачиваются налогоплательщики. Поэтому государственные чиновники относятся к принятию решений менее ответственно, чем частные спекулянты. Кроме того, правительство может оказаться под сильным политическим давлением со стороны заинтересованных политических и социальных групп. Например, производители зерна могут вынудить правительство производить крупные его закупки и в случаях, когда цена зерна достаточно высока (напомним, что «нормальный» уровень цены есть величина весьма условная, никакой четкой процедуры ее расчета не существует). Это может привести к постоянно растущим избыточным государственным запасам зерна, его порче, огромным затратам по их хранению и т.д.

Приведем теперь аргументы в пользу товарных интервенций государства. Закупка продукции в периоды, когда ее цена «слишком низка», может потребовать огромных финансовых средств, которых у частных спекулянтов просто может не оказаться. Этот аргумент может иметь значение для страны без развитого рынка капитала, без эффективной банковской системы. Государство может обладать некоторыми преимуществами перед частными спекулянтами при прогнозировании цен на товарных рынках, поскольку государство обладает более полной экономической информацией.

Еще один аргумент в пользу участия государства в стабилизации рыночного равновесия связан с тем обстоятельством, что нередко действия спекулянтов приводят не к стабилизации, а, наоборот, к дестабилизации рынка. В качестве примера рассмотрим ситуацию, которая может сложиться на мировом рынке золота в слитках. Для этого рынка характерно то, что мировой запас золотых слитков достаточно велик как по сравнению с годовым объемом добычи золота, так и по сравнению с годовым

объемом потребления золота электронной, ювелирной и другими отраслями промышленности. Немаловажно также и то, что золото практически не подвержено порче, затраты по его хранению сравнительно невелики.

Предположим, что по каким-то случайным причинам цена золота снизилась с 17 до 16 дол. за грамм. На этом основании многие владельцы золотых слитков могут решить, что цена золота будет понижаться и впредь. Они попытаются продать золото, пока оно еще совсем не упало в цене. Предложение золота увеличится. Цена его в результате может понизиться, скажем, до 14 дол. за грамм. Паника может охватить и других владельцев золота. Они также попытаются его продать, что означает еще большее увеличение предложения и дальнейшее понижение цены. Процесс может принять лавинообразный характер. Тем не менее цена золота никогда не снизится до нуля. Рано или поздно вступят в действие долговременные факторы. Понижение цены золота, во-первых, приведет к сокращению его добычи, а во-вторых, будет стимулировать его использование, например в электронной промышленности. Поэтому падение цены золота прекратится и может начаться обратный процесс — повышение цены. Причем и в этом процессе спекулянты могут сыграть определенную роль. Повышение цены может быть воспринято ими как признак того, что и впредь цена золота будет расти. Поэтому они увеличат спрос на золото именно как на объект спекуляции, в надежде перепродать его затем по более высокой цене. Увеличение спроса «подстегнет» рост цены и т.д. И вновь рано или поздно вступят в действие долговременные факторы, рост цены прекратится и начнется ее понижение.

В только что рассмотренном примере действия спекулянтов привели к дестабилизации рынка. Насколько часто такие ситуации возникают на практике? Следует ли им придавать большое значение? Такое едва ли может случиться на рынке свежих фруктов, станков или женских платьев. Свежие фрукты быстро становятся несвежими, станки устаревают морально, женские платья быстро выходят из моды. Но на рынках массовых, однородных, легко хранимых товаров, таких как кофе, медь и т.д., такое иногда случается, хотя и нечасто. Подобные ситуации чаще возникают на рынках ценных бумаг (прежде всего акций предприятий) и на валютных рынках.

Насколько глубоко и часто правительства развитых стран вмешиваются в функционирование отдельных рынков с целью их стабилизации? Прямо скажем, не очень глубоко и не слишком часто. Как правило, сфера правительственного вмешательства ограничивается рынком сельскохозяйственной продукции и валютным рынком. Однако и эти весьма ограниченные действия правительства встречают критику некоторых экономистов, которые считают, что операции частных спекулянтов в целом способны стабилизировать рынки. Их точку зрения можно резюмировать следующим образом. Спекулянты, покупающие товар по низкой цене и перепродающие его по высокой, во-первых, получают прибыль, во-вторых, способствуют сокращению разрывов между ценами и, следовательно, способствуют стабилизации рынка. Спекулянты, покупающие товар по высокой цене и перепродающие его по низкой, во-первых, несут убытки, во-вторых, способствуют увеличению разрывов между ценами и, следовательно, дестабилизируют рынок. Таким образом, спекулянты, чьи действия стабилизируют рынок, получают прибыль; спекулянты, действия которых дестабилизируют рынок, несут убытки. В результате своеобразного «естественному отбора» «выживают» только спекулянты, стабилизирующие рынок. Поэтому действия спекулянтов в целом способствуют стабилизации рынка.

До сих пор мы обсуждали вопрос о стабильности или нестабильности отдельного рынка. Гораздо большее практическое значение имеет вопрос о стабильности или нестабильности рыночной экономики в целом. Эта проблема очень сложна, и более подробно она обсуждается в учебниках по макроэкономике. Сейчас же мы эту проблему попытаемся только поставить.

Последователи английского экономиста Дж. Кейнса считают, что рыночная экономика в целом внутренне нестабильна. В частности, они считают возможным следующее развитие событий. Допустим, по каким-то причинам сократился совокупный спрос населения и предприятий на товары и услуги. В ответ на это предприятия сократят объемы производства и число работающих. В результате увеличится число безработных, сократятся доходы населения. Падение денежных доходов населения вызовет еще большее сокращение совокупного спроса на товары и услуги и т.д. Последователи Дж. Кейнса считают, что рыночная экономика не имеет надежных механизмов, препятствующих разви-

тию этого лавинообразного процесса. Поэтому без вмешательства государства спад производства может оказаться чрезвычайно глубоким и продолжительным. В качестве подтверждения внутренней нестабильности рыночной экономики кейнсианцы ссылаются на «Великую депрессию» 30-х гг. Она продолжалась почти целое десятилетие. В отдельные годы доля безработных в крупнейших капиталистических странах превышала 20%. Кейнсианцы считают, что правительство должно активно вмешиваться в экономические процессы, прежде всего путем регулирования совокупного спроса на товары и услуги. Если, например, наметилась тенденция к спаду, правительство должно сократить налоги и увеличить государственные расходы (не имеет значения — на что) с целью стимулирования совокупного спроса. Если, наоборот, наметилась тенденция к «перегреву» экономики, начался рост цен, правительство должно увеличить налоги и сократить государственные расходы.

Другой точки зрения придерживаются сторонники известного американского экономиста М.Фридмена. Их называют монетаристами. По их мнению, в целом рыночная экономика внутренне устойчива. Спады производства возможны. Но если правительство не будет делать «глупостей», эти спады будут неглубокими и непродолжительными. «Великая депрессия» была результатом не внутренней неустойчивости рыночной экономики, а ошибочной экономической политики правительства стран, пораженных кризисом. В частности, правительство США допустило резкое сокращение денежной массы, что привело к катастрофическому падению совокупного спроса на товары и услуги. Монетаристы возражают против проведения правительством политики регулирования совокупного спроса. Они считают, что эта политика оказывает дестабилизирующее воздействие на экономику.

Теоретические споры между кейнсианцами и монетаристами продолжаются до сих пор.

5.4. ДЕФИЦИТ И КАЧЕСТВО

Функции спроса и предложения обычно формируются применительно к товарам вполне определенного качества. Сейчас мы сделаем исключение и предположим, что качество товара не фик-

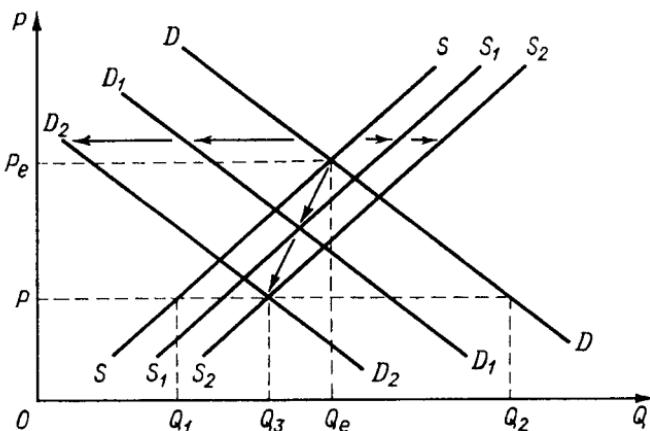


Рис. 5.12. Дефицит и качество.

сировано, а может изменяться. Возьмем, к примеру, такой товар, как сосиски. В принципе в этот товар помимо мяса можно включить различное количество (большее или меньшее) других компонентов: влаги, жиров, крахмала и т.д.

Рассмотрим рис.5.12. Предположим, первоначально линия спроса на сосиски занимала положение DD , линия предложения — SS . Пусть цена сосисок зафиксирована государством на уровне P , что ниже равновесной цены P_e . Объем продаж при этом равен Q_1 , дефицит равен $Q_2 - Q_1$. В условиях дефицита производители могут несколько ухудшить качество сосисок (например, включив в них больше влаги и крахмала), не опасаясь трудностей с реализацией. В результате ухудшения качества сосисок спрос на них уменьшается, кривая спроса сдвигается влево, последовательно принимая положения D_1D_1, D_2D_2 . Наоборот, предложение сосисок увеличивается, поскольку менее качественный товар требует, как правило, меньших затрат на производство (вода и крахмал дешевле мяса) и производители согласны поставить на рынок по той же цене большее количество менее качественного товара. Линия предложения сдвигается вправо, последовательно принимая положения S_1S_1, S_2S_2 . Движение линий спроса и предложения в противоположных направлениях происходит до тех пор, пока точка их пересечения не опустится до уровня фиксированной цены P .

Новое состояние рынка, при котором объем спроса равен объему предложения, можно условно назвать состоянием квазиравновесия. Оно характеризуется объемом рынка Q_3 , который больше Q_1 и меньше Q_2 . Квазиравновесный объем Q_3 может быть как больше, так и меньше Q_c . Качество сосисок ниже того уровня, который могли бы обеспечить производители и который хотели бы иметь покупатели.

С целью предотвращения снижения качества товаров государство может ввести контроль не только за ценами, но и за качеством продукции. Однако в условиях товарного дефицита возможности этого контроля весьма ограничены.

5.5. РАЦИОНИРОВАНИЕ

Рационированием обычно называют установление каких-то дополнительных, помимо денежных, ограничений на объемы покупок. Наиболее известными формами рационирования являются карточная система, талоны, купоны. Карточная система широко используется во время войн, социальных конфликтов. В СССР карточная система существовала в годы коллективизации-индустриализации (1929–1935), в период войны и послевоенного восстановления (1941–1947). Рационирование посредством талонов получило широкое распространение в конце 80-начале 90-х гг.

В условиях рационирования бюджетное ограничение потребителя приобретает вид

$$P_X X + P_Y Y \leq I, \quad (5.10)$$

$$0 \leq X \leq R_X,$$

$$0 \leq Y \leq R_Y,$$

где R_X, R_Y — предельный размер приобретения товаров X и Y в единицу времени.

В некоторых случаях рационирование вводится лишь для одного или нескольких товаров, тогда как для всех остальных сохраняется режим свободной продажи. Так, например, во многих городах в 1989 г. существовали талоны лишь на сахар, эпизодически вводились талоны на мыло, моющие средства.

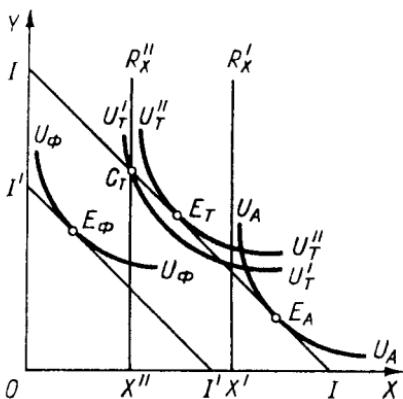


Рис. 5.13. Оптимум трех потребителей при рационализации товара X .

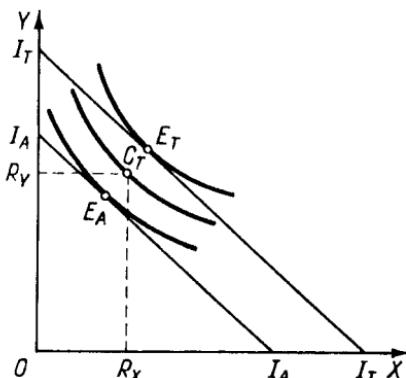


Рис. 5.14. Оптимум двух потребителей при рационализации товаров X и Y .

На рис. 5.13 показано влияние на потребление рационализации лишь одного товара, X . Вертикальные линии R'_X и R''_X характеризуют варианты предельных норм продажи. Заметим, что норма R'_X не скажется на потреблении товара X Федором, его доход $I'I'$ и без того не позволяет ему выйти на нормативный уровень потребления этого товара (точка X' на оси абсцисс лежит правее I'). Не затронет она и потребления Трифона (его оптимум E_T лежит левее линии R'_X), тогда как Александр, имеющий тот же уровень дохода II , должен будет сократить свое потребление товара X (точка E_A лежит правее линии R'_X). Снижение нормы до уровня X'' (сдвиг линии R'_X до положения R''_X) приведет к сокращению потребления товара X Трифоном (точка C_T лежит левее E_T). Таким образом, рационализация в большей мере ограничивает потребление *высокодоходных* слоев населения и лиц, в силу тех или иных причин *отдающих предпочтение* рационируемому товару.

На рис. 5.14 показана ситуация, складывающаяся при рационализации обоих товаров, X и Y . Здесь область потребительского выбора с учетом рационализации ограничена площадью $OR_Y C_T R_X$. Очевидно, что Александр, точка оптимума которого E_A лежит внутри области $OR_Y C_T R_X$, сохранит ту же структуру потребления, которую он мог иметь до введения рационализации,

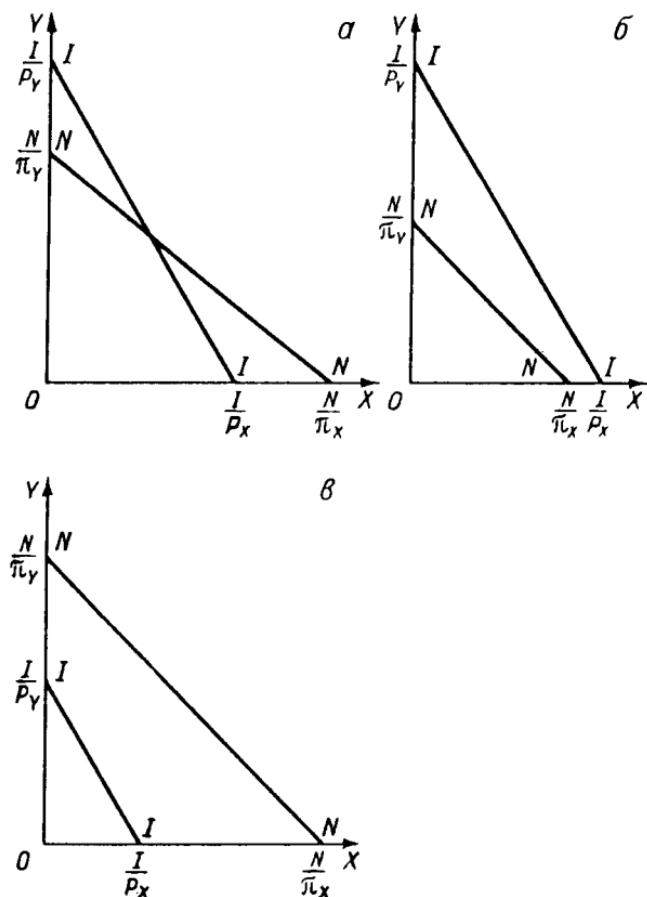


Рис. 5.15. Рационирование посредством купонов.

тогда как Трифону, имеющему более высокий доход, придется сократить потребление товаров X и Y (перейти из положения E_T в C_T).

В конце второй мировой войны в некоторых странах была введена более мягкая купонная система рационирования. При такой системе каждый потребитель помимо денежного дохода получает некоторое количество купонов (N), которые он должен расходовать наряду с деньгами по особым купонным ценам (Π). Таким образом, доступная потребителю часть карты безразличия

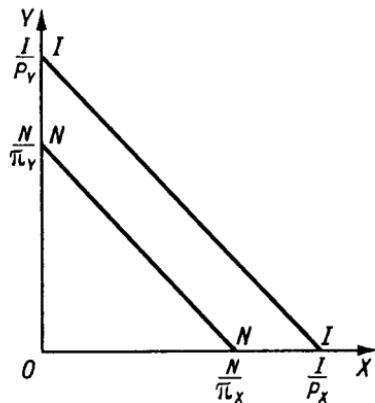


Рис. 5.16. Пропорциональность денежных и купонных цен.

имеет ограничения:

$$\begin{aligned} P_X X + P_Y Y &\leq I, \\ \Pi_X X + \Pi_Y Y &\leq N, \\ X &\geq 0, \quad Y \geq 0. \end{aligned} \tag{5.11}$$

Мы видим две бюджетные прямые, II и NN , на рис.5.15. Из их взаимного расположения следует, что в данном случае $P_X/P_Y > \Pi_X/\Pi_Y$. Как видно из рис.5.15, б, купонное рационирование эффективно лишь, если NN лежит левее II . Для потребителя с меньшим денежным доходом (рис.5.15, в) рационирование с помощью купонов неэффективно.

В 1990 г. на Украине была введена система рационирования, основанная на том, что каждому потребителю выдавались купоны на сумму, соответствующую 70 % его денежных доходов. При этом денежные и купонные цены товаров сохранялись на одинаковом уровне, так что

$$\begin{aligned} P_X X + P_Y Y &= I, \\ \Pi_X X + \Pi_Y Y &= N = 0.7I, \\ \Pi_X &= P_X, \quad \Pi_Y = P_Y, \quad X \geq 0, \quad Y \geq 0. \end{aligned} \tag{5.12}$$

Графически эта купонная система представлена на рис.5.16. Здесь прямые NN и II параллельны, поскольку $\Pi_X/\Pi_Y = P_X/P_Y$.

Купонная система в этом случае является эффективным инструментом рационирования, сокращая покупательную способность населения на 30 %. Однако она неэффективна в структурном отношении, поскольку сохраняет сложившиеся соотношения цен и не учитывает различий в дефицитности разных товаров.

Рационирование с помощью купонов сохраняет за потребителем определенную свободу выбора структуры потребления, тогда как рационирование посредством установления физических норм при обычной карточной системе лишает потребителя такой свободы. Однако купонная система инициирует торговлю купонами, которые могут впоследствии превратиться в деньги.

5.6. РЕФОРМА РОЗНИЧНЫХ ЦЕН

В командно управляемой экономике на абсолютное большинство товаров и услуг устанавливаются государственные цены. В отличие от свободных рыночных цен, которые обычно чутко реагируют на изменения в спросе и предложении и тем самым обеспечивают восстановление нарушенного по каким-либо причинам рыночного равновесия, государственные цены могут оставаться неизменными на протяжении десятилетий. Как показывает исторический опыт, государственные цены далеко не всегда являются равновесными. Их применение нередко сопровождается такими явлениями, как товарный дефицит и затоваривание.

Будем различать *объемную* и *структурную* несбалансированность спроса и предложения. *Объемная несбалансированность имеет место тогда, когда совокупный объем спроса на товары и услуги не равен совокупному объему их предложения.* Говорят, что наблюдается *структурная несбалансированность спроса и предложения, если одновременно по одним товарам объемы спроса выше объемов предложения, а по другим — объемы предложения выше объемов спроса.* Возможны и такие ситуации, когда объемная и структурная несбалансированность наблюдаются одновременно.

Фиксированные государственные цены не могут быть зафиксированными навсегда. Изменяются условия производства, затраты, происходят сдвиги в спросе. Поэтому государство время от времени изменяет государственные цены. При этом принима-

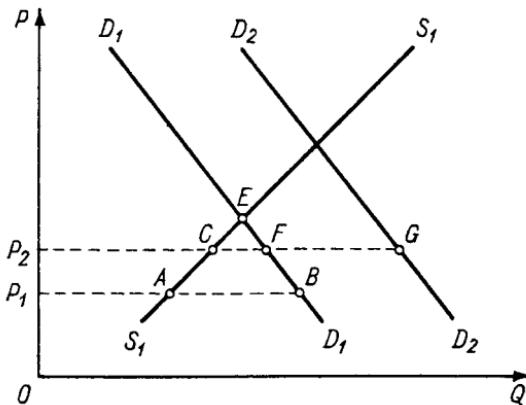


Рис. 5.17. Повышение государственной цены, сопровождаемое повышением доходов. Анализ с использованием линий спроса и предложения.

ются во внимание многие факторы, в том числе учитывается и достигнутое соотношение между объемом спроса на данный товар и объемом предложения. Если одновременно изменяются государственные цены на широкий круг товаров и услуг, то говорят, что осуществляется реформа цен. Некоторые экономисты реформу цен отличают от реформы ценообразования, под которой они понимают изменение самого механизма ценообразования, например переход от государственных цен к свободным рыночным ценам.

В случае, когда реформа цен приводит к повышению общего уровня цен на потребительские товары, она нередко сопровождается «компенсационным» повышением денежных доходов населения, как это случилось в ходе реформы цен в апреле 1991 г. Повышение цен и повышение доходов обычно оказывают разнонаправленное воздействие на сбалансированность товарных рынков. Это затрудняет анализ последствий реформы цен с помощью известного читателю инструментария кривых спроса и предложения. Рассмотрим рис.5.17.

Допустим, что первоначально линия спроса занимала положение D_1D_1 , линия предложения — S_1S_1 . Государственная цена была установлена на уровне P_1 . Объем товарного дефицита равнялся AB . Предположим, что государственная цена на данный товар повышенна до P_2 . Если одновременно не изменяются цены

других товаров и доходы потребителей, то можно определенно сказать, что объем товарного дефицита сократится до CF . Однако если одновременно повышаются доходы потребителей, то такого определенного ответа уже дать нельзя. Под воздействием увеличившихся доходов линия спроса на данный товар может сдвинуться вправо и занять положение D_2D_2 . В этом случае объем товарного дефицита не сократится, а увеличится до CG .

Поэтому для анализа последствий реформы цен, сопровождаемой повышением доходов населения, лучше использовать кривые безразличия и бюджетные линии. Для упрощения предположим, что изменяется цена только на один товар X_3 , допустим мясо. Предположим также, что изменение розничной цены никак не отражается на объемах производства.¹⁰

На рис.5.18 по горизонтальной оси откладывается объем потребления мяса в килограммах типичным (средним) потребителем. По вертикальной оси — сумма расходов в рублях типичного (среднего) потребителя на все прочие товары и услуги.¹¹ Эту величину обозначим через Y .

Если цена мяса P_X , а месячный доход потребителя I , то бюджетное ограничение будет иметь вид

$$I = P_X X + Y,$$

а уравнение бюджетной линии будет следующим:

$$Y = I - P_X X.$$

Допустим, что первоначально бюджетная линия занимала положение K_1L_1 . Длина отрезка OK_1 равна месячному доходу потребителя, наклон бюджетной линии равен $-P_X$, а длина отрезка OL_1 , как обычно, равна I/P_X .

¹⁰ Данное предположение не столь нереалистично, как это может показаться на первый взгляд. В плановой экономике объемы производства в основном определяются такими нерыночными факторами, как директивные плановые задания, госзаказы и т.д. Кроме того, изменения розничных цен в плановой экономике нередко осуществляются независимо от оптовых цен, т.е. тех цен, с которыми чепосредственно имеют дело производители.

¹¹ В эту сумму можно включить и добровольные сбережения типичного потребителя, т.е. те сбережения, которые он делает не из-за дефицита товаров и услуг.

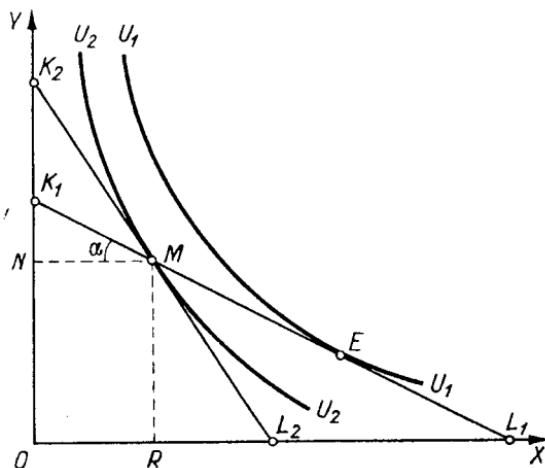


Рис. 5.18. Повышение государственной цены, сопровождаемое полностью компенсирующим повышением доходов. Анализ с использованием кривых безразличия.

Система предпочтений среднего потребителя относительно мяса и всех прочих товаров и услуг на рис. 5.18 изображена с помощью кривых безразличия, имеющих обычный вид. Следует отметить, что если на предшествующих рисунках, на которых по обеим осям откладывались объемы товаров в натуральном выражении, карта безразличия не зависела от цен, то в данном случае она зависит от цен на прочие товары и услуги, хотя и не зависит от цены на мясо. Действительно, изменение цен на прочие товары и услуги может изменить ценность рублей, расходуемых на их покупку, и, следовательно, изменить карту безразличия, характеризующую предпочтения потребителей относительно мяса, с одной стороны, и рублей, расходуемых на приобретение прочих товаров, — с другой. Но, как уже говорилось, мы предполагаем, что цены на прочие товары и услуги неизменны. Это позволяет нам пользоваться фиксированной картой безразличия.

Рассмотрим сначала ситуацию, когда объемная сбалансированность существует со структурной несбалансированностью. Наш средний потребитель, располагая доходом I , хотел бы купить набор товаров, соответствующий точке E (рис. 5.18),

которая является точкой касания бюджетной линии с некоторой кривой безразличия. Но допустим, что фактически производимый набор товаров в расчете на одного потребителя соответствует точке M , которая лежит на бюджетной линии. Следовательно, стоимость этого набора равна доходу потребителя и тем самым обеспечивается объемная сбалансированность спроса и предложения. Однако потребитель вынужден покупать меньше мяса и больше других товаров, чем ему хотелось бы.

Фактический расход потребителя на прочие товары равен ON . Потребитель покупает OR килограммов мяса, стоимость которого в рублях равна NK_1 . Эту величину можно получить как разность между доходом потребителя, равным OK_1 , и суммой расходов на прочие товары, равной ON . Ее же можно получить и как произведение количества мяса на его цену: $OR \cdot P_X$. Поскольку $OR = NM$ и $P_X = \operatorname{tg}\alpha$, стоимость OR килограммов мяса равна $NM\operatorname{tg}\alpha = NK_1$.

Можно ли, манипулируя ценой на мясо и доходом потребителя, устранить структурную несбалансированность спроса и предложения? Для этого нужно изменить цену на мясо и доход потребителя таким образом, чтобы бюджетная линия заняла положение K_2L_2 , при котором она касается некоторой кривой безразличия именно в точке M , соответствующей фактически производимому набору товаров.

Из рис. 5.18 видно, что по абсолютной величине наклон K_2L_2 больше наклона K_1L_1 . Значит, цена на мясо должна быть повышена. Точка K_2 расположена выше точки K_1 . Следовательно, доход потребителя должен быть увеличен. Определим соответствие между приростом цены на мясо и увеличением дохода. Прирост дохода (K_1K_2) равен разности между стоимостью OR килограммов мяса по новой цене (NK_2) и стоимостью этого же количества мяса по старой цене (NK_1). Таким образом, повышение цены на мясо полностью компенсируется повышением дохода. При этом может быть достигнута структурная сбалансированность спроса и предложения. Подобную реформу можно интерпретировать как использование эффекта замещения при нейтрализации эффекта дохода.

Приведем для иллюстрации небольшой числовой пример. Со 2 апреля 1991 г. государственная цена на мясо была повышенена с 2 до 7 руб. за килограмм. Среднемесячное потребление одним

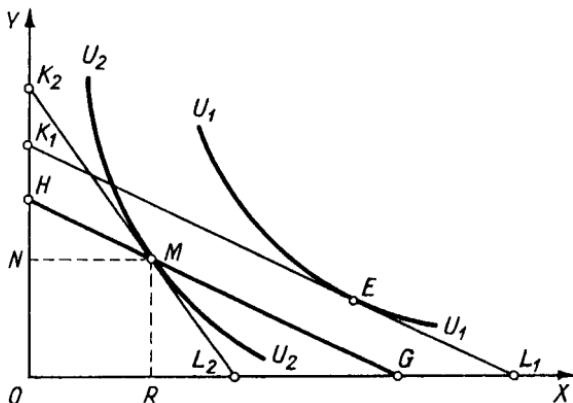


Рис. 5.19. Повышение государственной цены, сопровождаемое частично компенсирующим повышением дохода.

человеком мяса, приобретаемого по государственной цене, равно 3 кг. В этом случае размер ежемесячной компенсации на одного человека должен составить $(7-2) \cdot 3 = 15$ руб.

Не следует думать, что от подобной реформы цен никто из потребителей не выиграет и никто не проиграет. Размер компенсации, естественно, не может зависеть от того, сколько именно килограммов мяса покупает по государственной цене тот или иной потребитель. И вегетарианцы, и большие любители мяса, проживающие в городах с привилегированным снабжением, могут рассчитывать на компенсацию одинакового размера. В результате подобной реформы первые выигрывают, а вторые проигрывают.

С помощью рис.5.19 рассмотрим ситуацию, когда *объемная несбалансированность* существует со *структурной несбалансированностью спроса и предложения*.

Допустим, что первоначально бюджетная линия среднего потребителя занимает положение K_1L_1 . Оптимальный с точки зрения потребителя набор товаров соответствует точке E . Фактически производимый набор товаров в расчете на одного потребителя соответствует точке M . Она лежит ниже бюджетной линии. Это значит, что стоимость набора в действующих ценах меньше дохода потребителя. Совокупный объем спроса на все товары и услуги больше совокупного объема их предложения. Одновре-

менно наблюдается структурная несбалансированность. Потребитель вынужден потреблять меньше мяса и больше других товаров, чем ему хотелось бы.

Определим стоимость набора M в действующих ценах. Для этого через точку M проведем прямую HG , параллельную бюджетной линии K_1L_1 . Стоимость набора M в действующих ценах равна OH .

Расходы потребителя на прочие товары и услуги равны ON , расходы потребителя на мясо равны NH . Часть дохода потребителя, равная HK_1 , остается неизрасходованной. Это вынужденные сбережения, т.е. сбережения, осуществляемые потребителем из-за товарного дефицита.

Для устранения несбалансированности спроса и предложения необходимо так изменить цену на мясо и доход среднего потребителя, чтобы бюджетная линия заняла положение K_2L_2 . Поскольку абсолютная величина наклона у линии K_2L_2 больше, чем у линии K_1L_1 , цена на мясо должна быть повышена. Точка K_2 расположена выше точки K_1 . Это значит, что доход потребителя должен быть увеличен. Однако компенсация должна быть только частичной. Действительно, прирост дохода (K_1K_2) равен стоимости OR килограммов мяса по новой цене (NK_2) минус стоимость OR килограммов мяса по старой цене (NH) и минус сумма вынужденных сбережений (HK_1). Таким образом, сумма «недокомпенсации» должна быть равна величине вынужденных сбережений. В данной ситуации используются одновременно и эффект замены, и эффект дохода.

Если степень объемной несбалансированности значительна и точка M расположена намного ниже бюджетной линии K_1L_1 , достижение сбалансированности может потребовать понижения名义ального дохода среднего потребителя или повышения цен также и на другие товары.

Изменение цен может оказать еще одно воздействие на спрос, которое ранее нами не рассматривалось. Это воздействие можно назвать эффектом денежного запаса. Дело в том, что объем спроса населения на тот или иной товар зависит помимо прочего и от суммы накопленных населением денег (в форме наличных и банковских вкладов). Денежный запас оказывает на спрос примерно такое же влияние, что и текущий доход населения. Чем больше запас денег у населения, тем выше объем совокупного

спроса населения на товары и услуги, тем выше объем спроса на нормальные товары и тем ниже объем спроса на низкокачественные товары. Повышение государственных розничных цен приводит к обесценению денежного запаса. Поэтому повышение цены на нормальный товар может привести к сокращению объема спроса на него не только из-за эффектов замены и дохода, но и под влиянием эффекта денежного запаса. Величина последнего тем значительнее, чем сильнее повышаются цены, чем шире круг дорожающих товаров. Если реформа цен сопровождается компенсирующим увеличением банковских вкладов населения, то эффект денежного запаса может быть полностью нейтрализован.

Реформа государственных цен, если она охватывает широкий круг товаров, представляет собой чрезвычайно сложное мероприятие. Прежде всего следует отметить огромные информационные трудности. Ранее мы неявно предполагали, что правительство обладает полной информацией о потребительских предпочтениях населения. В действительности это далеко не так. Правительство может не иметь достоверной информации о функциях спроса населения на тот или иной товар. При подготовке реформы возникают большие сложности и политического характера. Какой именно должна быть система компенсаций? Повысить ли все денежные доходы граждан на одинаковую сумму или увеличить их на одинаковый процент? Вводить ли компенсации на детей или только повысить уже существующие денежные выплаты? У каждого варианта решения этой проблемы были свои сторонники и свои противники. Могло случиться и так, что после повышения цен правительство под давлением различных политических сил будет вынуждено увеличить суммы компенсаций сверх того, что было предусмотрено при подготовке реформы. В результате объемная несбалансированность спроса и предложения могла не только не смягчиться, а, наоборот, еще более обостриться (вернитесь к рис. 5.17).

Именно это и произошло в конце 1991 г. В ноябре–декабре тотальный дефицит потребительских товаров достиг небывалых даже для нашей страны масштабов, и 2 января 1992 г. правительство сняло прямой контроль над ценами. Подавленная, скрытая инфляция была переведена в открытую.

5.7. ВЫБОР ФОРМ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ

Правительства разных стран часто сталкиваются с необходимостью поддержки низкодоходных групп населения, например пенсионеров, многодетных или неполных семей, лиц с доходами ниже установленного прожиточного минимума. Такую поддержку можно обеспечить либо путем введения дотаций к ценам определенных товаров, расходы на оплату которых составляют значительную часть бюджета этих групп населения, либо путем увеличения их денежных доходов, например повышения размера пенсий, введения специальных пособий, доплат и т.п. Как влияет выбор того или иного направления политики поддержки низкодоходных групп населения на объем и структуру их спроса и потребления? Какая политика будет «дешевле» для государства, т. е. в конечном счете для массы налогоплательщиков?

Рассмотрим оба варианта правительственной политики с помощью карты безразличия некоего типичного пенсионера (рис.5.20), где по оси абсцисс будет показано количество продовольствия, а по оси ординат — денежный доход пенсионера. Начальному оптимуму соответствует точка $E_1 (X_1, Y_1)$, в которой бюджетная прямая II касается кривой безразличия U_1U_1 . В этой позиции пенсионер будет покупать OX_1 единиц продовольствия, расходуя на него IY_1 руб., а OY_1 руб. будет тратить на все прочие, т.е. непродовольственные, товары. Цель, которую ставит перед собой правительство, заключается в том, чтобы повысить благосостояние пенсионеров, т. е. в нашем примере сделать доступной для них более высокую кривую безразличия U_2U_2 .

Допустим, что в этих целях государство выдаст пенсионерам специальные талоны — *ваучеры* (от англ. *voucher* — обязательство), предъявителям которых продовольствие будет отпускаться по вдвое пониженным ценам. Для продавца такой талон является *поручителем* того, что разница в ценах будет возмещена государством.

В результате снижения цены продовольствия для пенсионера вдвое его бюджетная линия повернется из положения II в положение II' , точка оптимума сместится в положение E_2 на более высокой кривой безразличия U_2U_2 . В этом положении пенсионер будет покупать OX_2 единиц продовольствия, расходуя на него IY_2 руб. Если бы то же количество продовольствия он покупал

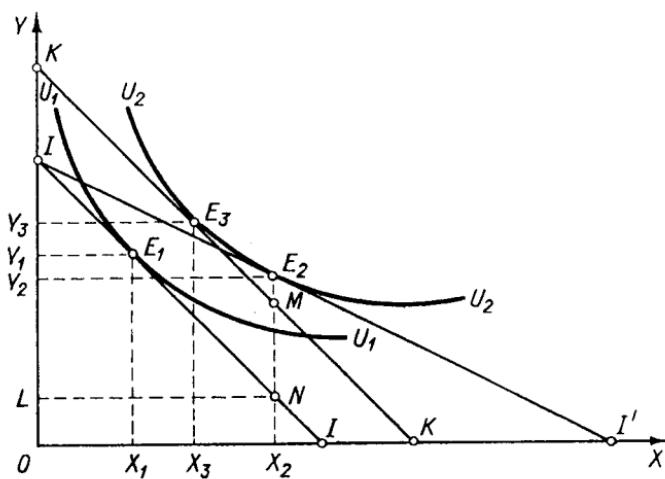


Рис. 5.20. Варианты социальной политики в отношении низкодоходных слоев.

бы по бездотационным ценам, ему пришлось бы заплатить за OX_2 единиц продовольствия не IY_2 , а IL . Разница между этими двумя суммами составит $IL - IY_2 = Y_2L$ руб., ее-то и будет возмещать государство.

Таким образом, политика поддержки низкодоходных слоев имеет следующие последствия. Расходы государства составят Y_2L руб. Рыночные цены на продовольствие не изменятся, и те, кто не получит специальных талонов — ваучеров, будут покупать его по сложившимся бездотационным ценам. Правительство согласно с тем, что низкодоходные слои увеличат спрос на продовольствие, и готово его удовлетворить — это может быть выгодным и для производителей дотируемых товаров. В то же время такая политика поддержки низкодоходных слоев *навязывает им и определенную структуру потребления*.

Рассмотрим теперь второй вариант политики, основанный на увеличении доходов нуждающихся слоев населения. Чтобы сделать доступным для них уровень удовлетворения, представленный более высокой кривой безразличия U_2U_2 , доход должен быть, очевидно, повышен на сумму KI при неизменном уровне цен. Тогда бюджетная прямая сдвигается в положение KK и коснется кривой U_2U_2 в точке E_3 . Теперь пенсионер сможет купить OX_3

единиц продовольствия. Заметим, что расходы государства на поддержку пенсионеров будут (в нашем примере) меньше, чем при субсидировании цен ($IK < Y_2L$).¹² Но и количество продовольствия, доступное им, будет также меньше ($OX_3 < OX_2$).

Эффективность той или иной политики зависит также от ряда других обстоятельств, в том числе и от побочных результатов каждой из них. Если в стране имеются дополнительные ресурсы продовольствия, естественно предпочтеть более дорогую политику ценовых дотаций, что позволит не только улучшить благосостояние низкодоходных групп населения, но и увеличит доходы производителей за счет вовлечения на рынок наличных ресурсов. Если таких ресурсов нет, более предпочтительной может оказаться политика поддержки низкодоходных групп путем повышения пенсий, пособий, стипендий и других выплат этим слоям населения. Беда, однако, в том, что такая политика сопровождается инфляционным эффектом. Ведь повышение доходов одних групп населения может привести к росту рыночных цен, причем именно на продовольственные товары, для всех потребителей, что понизит общее благосостояние населения.

Отсутствие ресурсов товаров повседневного спроса и невозможность быстрого увеличения их производства объясняют, почему при реформе розничных цен 1991 г. был принят второй, чреватый ростом инфляции вариант социальной поддержки посредством выплаты разного рода компенсаций, пособий, прямого повышения зарплаты и сокращения подоходного налога. Избранный тогда вариант социальной политики в отношении низкодоходных слоев населения осуществлялся и в последующее время.

¹² Из рис. 5.20 видно, что $KI = MN$, как противолежащие стороны параллелограмма $IKMN$. В то же время $MN < Y_2L$ и, следовательно, $KI < Y_2L$.