



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

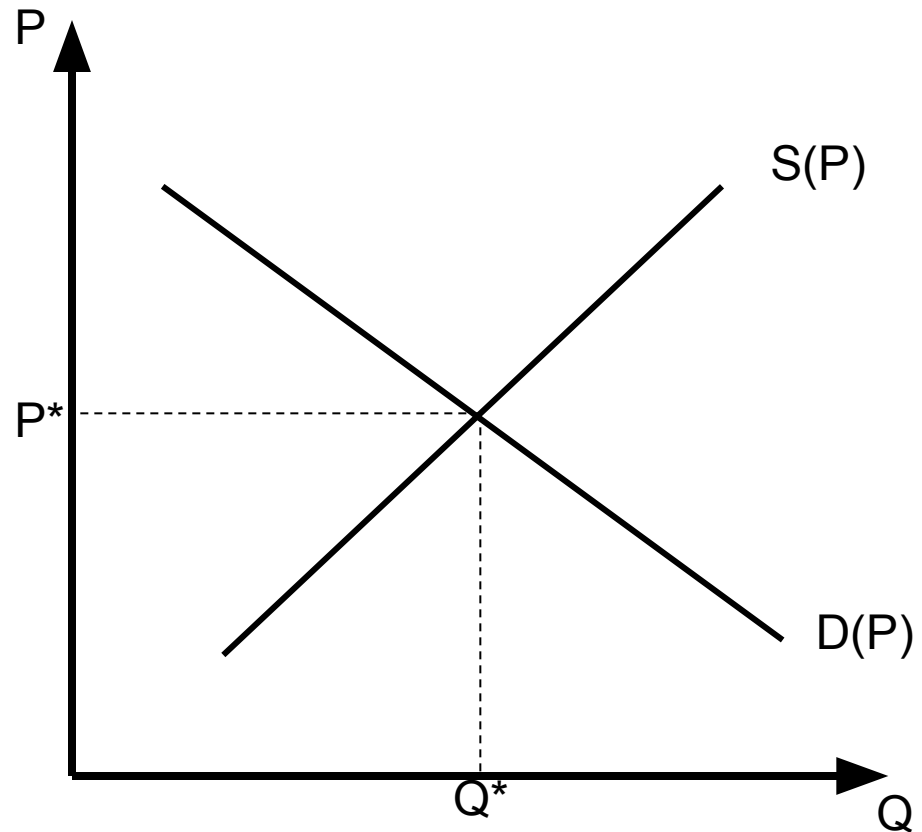
- Хорошо, что из этого?
- Эти принципы помогут нам сформулировать идею равновесия
- В простейшем случае равновесие – это взаимодействие двух сторон рынка
  - Спрос и предложение
- Хотя игроков в принципе может быть сколько угодно
- Итак, посмотрим на простейший пример – спрос и предложение на мороженое





# 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?