

Ценовите тавани причиняват дефицит и по-високи разходи

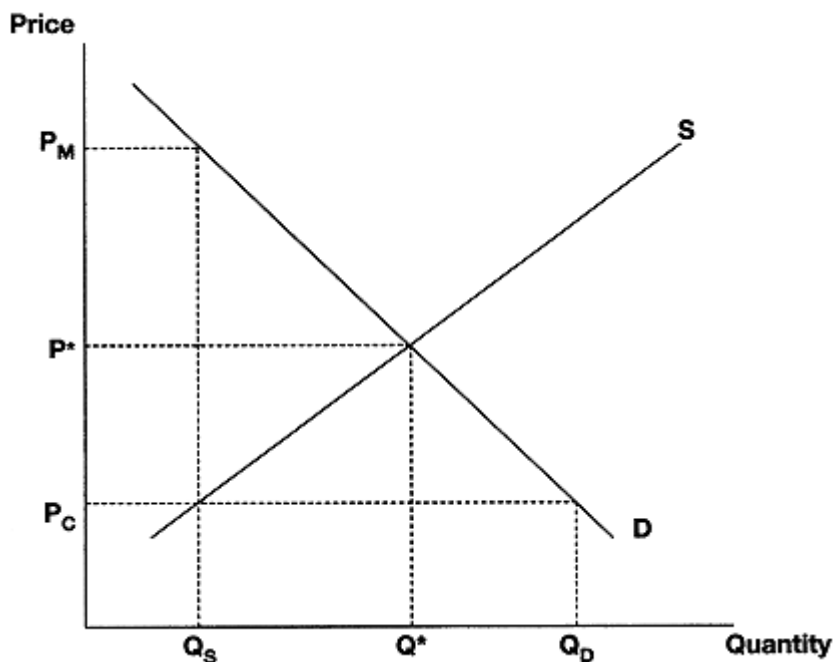
Съгласуването между търсенето и предлагането не се случва автоматично. Това е един пример на невидимата ръка на Адам Смит, която кара хората, заинтересувани само от преследването на собствените си интереси, да правят избор, който подпомага също и интересите на останалите. Но невидимата ръка, колкото и впечатляваща да е, работи само при определени условия. Без права на собственост, една защита срещу погазването на тези права както от вътрешни, така и външни заплахи, предсказуемо правосъдие, стабилна монетарна система и ограничени действия на правителството, свободната размяна, от която зависи общественото сътрудничество, бързо се срива.

Правителството има важна роля при защитата на частната собственост, недопускайки непостоянни решения при конфликти на права и задължения и защитавайки паричната единица от обезценка. Но тези функции могат да се осъществяват ефективно само чрез ограничена намеса на правителството. Веднъж правителството да излезе извън защитата на доброволната размяна в ролята на безпристрастен съдия и да се опита да определя някакви резултати, то разрушава общественото сътрудничество, което е най-сигурното средство за постигане на общожелани резултати. Примери за разрушителни правителствени атаки срещу пазарната дейност са, за съжаление, чести. Една особено вредна форма на правителствена намеса е опитът да се обявят за незаконни пазарните цени.

Когато повечето хора мислят за пазарните цени, те не мислят за комуникацията и сътрудничеството, които тези цени позволяват. Потребителите обичайно приемат цените като прекалено високи и следователно като спънка в желанието им да притежават повече неща. Доставчиците приемат същите цени като твърде ниски. Какво се случва когато правителството отговаря на потребителския натиск чрез налагане на максимална законова цена на даден продукт под цената, която пазарът би установил? Неприятният и ироничен резултат от един ценови таван е увеличаване на разходите за продукти на потребителите.

В прилежащата графика кривата на търсене D и кривата на предлагане S определят цена P^* , към която пазарът се стреми. Цена P^* мотивира доставчиците да предлагат точно това количество Q^* , което потребителите желаят при тази цена. Тази възможност на милиони хора да координират решенията си едни с други е резултат от информацията, която получават чрез пазарните цени. Сега си представете какво ще се случи когато правителството наложи ценови таван под P^* , да речем в P_C .

При тази цена производителите желаят да предлагат само количество Q_S от продукта, докато потребителите искат да си купят Q_D единици. Резултатът е недостиг, тъй като потребителите не могат да получат такава част от продукта, която желаят. Недостигът (дефицитът) – невъзможността да се закупи продукт, въпреки, че човек има нужните пари – е различно понятие от оскъдността, която можем да дефинираме като невъзможност на хората да имат толкова, колкото биха желали при нулева цена. Оскъдността е неизбежна черта на реалния свят, недостигът не е. Всеки недостиг може да бъде елиминиран от цената, създадена от пазарната връзка, така че недостигът винаги се създава от правителствените ограничения върху пазарните цени.



Защитниците на ценовите тавани настояват, че те намаляват разходите за продукта на потребителите. Това твърдение изглежда правдоподобно, защото цената, която плащат потребителите е P_C след като таванът е наложен, вместо P^* . Но не можете да намалите разходите на потребителите чрез ограничаване на ценовите отношения. В действителност ценовите тавани увеличават разходите на потребителите. Тъй като височината на кривата на търсене ни показва колко потребителите желаят да плащат за още една единица от продукта, можем да видим от графиката, че когато на пазара се предлагат само Q_S единици, потребителите са склонни да платят P_m , вместо да не получат нищо. И само защото те не могат законно да платят това количество, това не означава, че няма да платят по друг начин.

Например, един начин потребителите да се конкурират при недостиг е на базата на първи по време – първи по право (“кой превари, той завари”). Съгласно книгата на Хедрик Смит “Руснаците”, една средна домакиня в бившия СССР прекарва 14 часа седмично да се реди на опашка за продукти, заради дефицитът, създаден от всеобхватните ценови тавани. Колко дълго хората ще се редят на опашки за една допълнителна единица от ценово контролиран продукт? Те ще го правят докато разходът за това се изравни с разликата между сумата, която са склонни да плащат P_m и ценовият таван P_C . Така че крайният паричен и времеви разход ще клони към P_m , което е повече, отколкото потребителите биха платили без ценови таван. Потребителите плащат повече, но забележете, че производителите не получават повече. По-голямата сума, която потребителите плащат, не прави нищо, за да покаже на доставчиците, че трябва да произведат повече.

Друг общ увеличаващ разходите отговор на ценовите тавани е намаленото качество. Когато доставчиците не могат законово да печелят от увеличеното търсене ($Q_D - Q_S$) чрез увеличаване на цените над P_C , те могат да снижат качеството на продукта, което намалява и техните разходи. Снижаването на качеството може да приеме различни форми и често е свързано с току-що дискутираното редене на опашки.

Контролът върху наемите например причинява влошаване на качеството на жилищата. Когато хазяите се срещнат с повече търсене, отколкото могат да удовлетворят, за тях е невъзможно законно да налагат по-високи наеми, и те намаляват разходите чрез по-лошо поддържане на жилищата. Ню Йорк веднъж се опита да реши проблема със

закона за контрол върху наемите чрез освобождаване на наемателите от плащане на наемите, ако техните жилища са във влошено състояние. Не е изненадващо, че наемателите започват да чупят прозорци и да късат килими, за да избегнат плащанията на наема.

Разбира се, някои потребители печелят от ценовите тавани. При толкова хора, желаещи да купуват при контролирана цена, не струва много доставчиците да дискриминират някои определени хора. Тези, към които доставчиците се отнасят благосклонно, често получават продуктите на по-ниски цени без да чакат дълго. Например, знаменитостите и хора с добри политически връзки нямат проблеми да получат жилища с контролирани наеми в Ню Йорк, докато останалите в крайна сметка остават без нищо.

Но повечето потребители страдат от ценовите тавани. Това не е много изненадващо, защото ценовите тавани пречат на потребителите да взаимодействат с доставчиците по начини, които мотивират най-добрия възможен отговор на техните нужди.