

Основни понятия - алтернатива, алтернативен разход

Публикувано от Simonsita на 02.02.2010, 21.09

Основни понятия – алтернатива, алтернативен разход.

(икономика)

Алтернатива (от лат. едно след друго)

Наложителна необходимост да се избере само една възможност от две или няколко възможности взаимноизключващи се.

Алтернативен разход (Opportunity Cost)

Количеството от дадено благо, което се жертва (инвестиционни блага), за да се добие една условна допълнителна единица от др. блага при осъществяване на нов алтернативен избор.

Алтернативните разходи са основна категория в анализа на човешките решения, която съдържа в себе си идеята за ограничеността на ресурсите. С наличните ресурси могат да се задоволят само някои – а не всички – човешки желания. Това означава, че всяко решение, включително законодателно, е избор на една възможност пред друга, избор на един резултат пред друг. Затова алтернативната цена е в основата на измерването и на разходите, и на ползите от регулирането. Алтернативният разход от едно законодателно решение е пропуснатият резултат (от отхвърлената възможност) при това решение. Той представлява пропуснатата полза от една друга употреба на ресурсите, различна от тази, която е регулативно наложена.

Алтернативните разходи на дадено регулиране най-често съдържат поне:

- разходи по съобразяването
- разходи по прилагането
- пропусната добавена стойност (от ограниченията върху стопанска дейност)
- дискомфорт или неудобство
- загуба на време
- увеличен риск

За да има сравнимост, най-удобно е представянето на тези разходи в пари.

Ползи и разходи, изразени в пари (Monetized estimates of benefits and costs)

За да има сравнимост между отделните видове разходи, както и за да има сравнимост на разходите с ползите от едно регулиране, най-удобният вариант е да се използват парични оценки на разходите и ползите. Така например, загубата на време може да се изрази в пари, като се види колко стойност добавят ресурсите за единица време; например времето на един човек (чиято производителност е 1000 долара на седмица) при неговата работа по съобразяване със законодателството може да се оцени като 1000 долара на седмица. Някои пропуснати ползи (алтернативни разходи) могат да се изразят в пари, като се вземе тяхната пазарна цена, ако тези ползи (стоки и услуги) се търгуват пряко. Например пропуснатите ползи от законодателство, което ограничава търговията със селскостопански торове, може да се изрази пари, като се вземе пазарната цена на тези торове при свободно функциониране на пазара. Някои ползи не се търгуват пряко на пазарите – например тишина, чистота на въздуха – и следователно тяхната пазарна цена липсва. Все пак оценката “склонност да плати” дава някакво парично изражение. Например ползите от склонността на човек да плати за увеличена сигурност може да се разкрие чрез неговото поведение на пазарите на здравни услуги, застраховки, автомобили и пр. Ползите от едно законодателство, което цели увеличена сигурност, могат да се изразят в пари като се използва подобна оценка. За някои възможни методи на тази оценка виж “Willingness to pay”.

Склонност да плати (Willingness to pay)

Принципът “склонност-да-плати” отразява разбирането за алтернативен разход чрез измерването на това от какво са склонни да се откажат индивидите, за да реализират определена полза.

Съществуват различни методи за оценка: Когато стоките и услугите, засегнати от регулацията, се търгуват свободно на пазара, то оценката на “склонността-да-плати” се основава на пазарната цена. Когато е трудно да се измерят пазарните цени или изобщо не съществува пазар, се търсят подходящи заместители, които симулират пазарната размяна, за да се оценят ползите. В този случай най-достоверни са оценките на “склонност-да-плати”, основани на наблюдаемо и повтаряемо поведение.

Един подобен метод на оценка, използван от анализаторите, е използването на уравнения за скрити цени (hedonic price equations), основани на множество от регресионни анализи на пазарното поведение. Така се симулират пазарните цени на разглежданата стока/услуга. Например, знаейки

цената, която хората плащат за достъп до частни паркове, може да се симулира стойността на публичните паркове. Горната техника позволява да се оценят цените на специфични атрибути, асоциирани с продукта. Например, къщата е продукт, който се характеризира с множество от атрибути, включително брой стаи, обща квадратура, вид на отопление и др. Ако има достатъчно данни за транзакциите на пазара на недвижими имоти, е възможно да се направи оценка на имплицитната цена на специфични атрибути, като например имплицитната цена на допълнителна баня или централен климатик.

Тази техника може да бъде разширена и по отношение на имплицитните цени на публични блага, които не се търгуват директно на пазара. Например може да се намери имплицитната цена на качеството на въздуха и достъпа до публични паркове чрез добавянето на мерки за тези атрибути към уравнението за скритата цена на къщите. Понякога е необходимо да се използват други подходи, когато стоката не се търгува директно или индиректно на пазара. Оценките, получени в резултат на използването на тези подходи не са толкова сигурни, колкото когато се използват пазарните транзакции или се основават на наблюдаемо и повтаряемо поведение. Това означава, че е необходим качествен контрол, за се гарантира, че оценките са най-близко до това, което би се наблюдавало, ако съществува пазар. В крайна сметка методът, избран за монетарна оценка трябва да бъде фокусиран върху стойността на специфичен атрибут или крайната полза, която се цели (например, изгубени учебни дни). Пренасянето на оценка от несвързан контекст могат да доведе до измерване на полза от грешен атрибут. Трябва също така да се държи сметка за възможното двойно отчитане на ползите, тъй като някои ползи се включват в други. Например, когато с дадена регулация се подобрява качеството на околната среда в даден район, стойността на недвижимите имоти в този район като цяло се повишава в резултат на повишената атрактивност на обитаването на по-добра среда. Ако в случая се добави увеличаването на стойността на имотите към ползите от подобреното здраве, ще се получи двойно отчитане, ако увеличаването на стойността на имотите отразява подобреното публично здраве.

Пазарна цена (Market Price)

Пазарните цени са най-богатият източник на данни за изчисляване на “склонността да плати” за стоки и услуги, които се търгуват свободно на пазара. Обикновено икономистите оценяват стоките и услугите по тяхната пазарна цена като най-добра оценка на тяхната стойност за обществото. Ако обаче регулирането касае стоки и услуги, които не се търгуват на свободен пазар – т.е. тяхната цена не дава най-добрата оценка на ползите от тях – то трябва да се намери оценка, която по-коректно изразява стойността им за обществото: тя често се нарича “скрита цена” (“shadow price”). За нейното мерене виж “Скрита цена”.

Заместители на пазарната цена (Proxies of market exchange)

Когато ползите, които създава или премахва едно регулиране, не участват в пряката пазарна размяна, се налага да намерим техни заместители. Най-удобни са оценките на “склонността да плати”, които разкриват човешкото желание в поведение, което се вижда и което се повтаря. За пример виж “Willingness to pay”.

“Скрита цена” (“Shadow price”)

Когато регулирането касае стоки и услуги, които не се търгуват на свободен пазар, не е коректно да приемем пазарната цена за най-добра оценка на “склонността да плати”. Става въпрос за стоки и услуги, които се търгуват пряко на пазарите, но тези пазари не функционират свободно, т.е. те вече са обект на някакво регулиране. Пример за такъв пазар може да е субсидирано производство; пазар с регулирани цени; защитен с мита вътрешен пазар. Щом вече пазарът не е свободен, то цените на него не могат да се считат за коректен измерител на стойността за обществото на дадена стока или услуга. Тогава вероятно съществува начин да намерим по-добър измерител на “склонността да плати”, нещо, което може да наречем “скрита цена” – това е цената, която би се получила на свободния пазар. Например, ако дадено регулиране цели ограничаване на замърсяването на почвата, една от възможните ползи е увеличеният добив на зърно в резултат на това регулиране. Как оценяваме стойността на това допълнително количество зърно? Ако пазарът е свободен, ще вземем пазарната цена като най-добра оценка на стойността. Но ако производителите на зърно са субсидирани, или пък ако се радват на протекция срещу вносно мито, то пазарната цена не отразява истинската стойност на допълнителното количество зърно. Един възможен вариант за намиране на “скритата цена” е да вземем световната цена на зърното (представителна борсова търговия), която отразява свободното търгуване на тази стока и следователно истинската “склонност да плати”.

Разкрити предпочитания (Revealed preferences)

Когато се налага да изразим в пари ползи и разходи, които са свързани със стоки и услуги, които не се търгуват пряко, трябва да се опитаме “да разкрием” предпочитанията към съответните стоки и услуги. Както се вижда в обяснението на принципа “склонност да плати”, предпочитанията може да бъдат разкрити, когато имаме възможност да наблюдаваме поведение, което се повтаря. Тогава най-вече говорим търговия със стоки, която може да разкрие предпочитанията към ползата, която не се търгува. Например чрез пазарите на недвижими имоти могат да се разкрият предпочитанията към шум, чистота, сигурност и други ползи, които не се търгуват пряко. Когато няма възможност да разкрием предпочитанията чрез наблюдаване на действително пазарно поведение, може да се

използват и други техники. Например с метода на “декларираните предпочитания” може да се измери “склонността да плати” чрез въпросници, които поставят хората в хипотетична ситуация на пазарно участие.

Разходи по съобразяване (compliance costs)

Всяко регулиране по същество създава или променя права и задължения. В понятието разходи по съобразяване се включват допълнителните разходи, които стопанските субекти трябва да направят, за да спазят новите изисквания. Това са време и средства по запознаване с регулирането, набавяне, попълване и подаване на документи, заплащането за правни консултации, както и допълнителните разходи, наложени от регулирането (например изискване за закупуване на ново оборудване или наемане на хора). Тези разходи могат да бъдат както повторяем, така и с еднократен характер. Еднократни са разходите, когато става въпрос за получаване например на безсрочен лиценз за упражняване на дейност срещу заплащане на държавна такса. Повтаряеми са разходите, когато съобразяването с дадена регулация изисква изразходване на средства и време, примерно всяка година или през определен период от време. Част от тези разходи могат директно да бъдат представени в парично изражение (монетизирани), когато става въпрос за задължение за закупуване на оборудване например. Друга част от тях могат да бъдат измерени, чрез изразходваното време (човеко-дни) от служителите на фирмата за спазване на изискванията. Като така получените човеко-дни се умножават по създаваната добавена стойност на служител на ден (или заплата на ден) и така се монетизират непаричните разходи. Пример: Съгласно нормативен акт се въвежда изискване за всички фирми, които работят с химикали, да декларират наличните количества от опасни вещества (съгласно приложен списък...) в специална за целта форма към първи октомври всяка година. В случая законодателството налага разход по представяне на тази информация в конкретен формат и то с краен срок първи октомври. Еднократни разходи Ако за попълване на формулярите е необходимо обучение средно от 30 минути на фирма, а средната заплата на час е 10 щ.д., то разходът на една фирма ще бъде 5 щ.д. Ако в отрасъла има общо 15 хиляди фирми, то общият разход ще бъде 75 000 щ.д. Повтаряеми разходи В случая повтаряемите разходи са тези за събиране и предаване на данните до администрацията всяка една година. Ако приемем, че за малка фирма това отнема 15 минути, за средна – 30 минути, а за голяма – един час и че съответно малките, средните и големите фирми са 7 хиляди, 5 хиляди и 3 хиляди, то общия повтарящ се разход е $(1/4 \times 10 \times 7000 + ? \times 10 \times 5000 + 1 \times 10 \times 3000) = 72,500$ щ.д.

Административни разходи (administrative costs)

Това са разходите по прилагане на законодателството от страна на администрацията. Те най-често

включват поне: - разходи по поддържане на регистри - разходи по следене и контрол - разходи по налагане на санкции - разходи по изследване и анализ на пазарите - разходи за обучение на персонал - разходи за анализ на законодателството Пример: Като продължение от предишния пример, въвеждането на новото изискване за отчетност на предприятията налага изработването на нови формуляри и обяснения към тях. Разходът за това най-лесно може да се определи въз основа на предишен такъв случай за изработване и отпечатване на подобна документация. Освен това са необходими, примерно, нови пет човека за обслужване на фирмите, за които се наема отделен офис. При това положение общите разходи за труд на тези пет човека плюс разходите за наем и за консумативи на офиса са административен разход, породен от въпросното законодателство.

Загуба за потребителя (losses in consumer surpluses)

Някои нормативни актове водят до нарастване на разходите на потребителите, когато те трябва да заплащат повече за същата стока или услуга. Това може да се отнася за всички стоки и услуги (или повечето от тях), при въвеждането на ДДС, или за отделни стоки или услуги – въвеждане на защитно мито за местни производители при внос, примерно, на пшеница.

Пределен разход и пределна полза (marginal cost and marginal benefit)

Смисълът на предварителната оценка на въздействието на регламентите е да се вземат предвид тези разходи и тези ползи, които произтичат от конкретния регламент. Тоест идеята е да се проследи и анализира по какъв начин средата за бизнес се променя в резултат на дадения регламент при други равни условия. Така че разходите и ползите се сравняват не с някаква идеална ситуация или пример, а с положението преди въвеждането на законопроекта.

Концепцията за пределни разходи и пределни ползи се използва, когато трябва да се направи избор между алтернативи (различни варианти на регулиране за постигане на дадена цел). Така всяка една алтернатива се разглежда маргинално, като се анализира до какви разходи и ползи води приложението ѝ.

Вероятностно разпределение (probability estimates) и риск (risk)

Предварителната оценка на ползи и разходи, които произтичат от дадено регулиране, не може да е напълно сигурна. Тя съдържа в себе си несигурността за бъдещето. Понякога е възможно предварително да различим, различни възможни развития на бъдещето. Някои възможни развития изглеждат по-вероятни от други, което е част от нашето очакване и то такова, каквото може да

бъде околичествено. Това наричаме риск – вероятността от случването на различни изходи, които са предварително известни. В тези случаи оценката на разходите и ползите изисква изследване на тяхното вероятностно разпределение. Тоест възможността за случване на даден изход, а не на друг. В случаите, когато не са налице необходимите данни от миналото, е трудно да се определи каква е вероятността (възможността) от настъпване на определено събитие. В тези случаи е възможно да се използват отделни примери и симулации при задаване на различни условия, като по този начин се определи диапазона от възможностите за случването на това събитие. Следващата стъпка е да се анализира разпределението на данните в този диапазон, тоест дали и доколко са концентрирани в даден участък. В повечето случаи в крайна сметка се избират няколко сценария (примерно три), които отразяват отделни точки от вероятностното разпределение. Обикновено се наричат оптимистичен, реалистичен и песимистичен сценарии. Оценката на приходите и разходите се прави и по трите сценария, като по този начин се получават три варианта на възможни ползи и разходи. Пример: Например нормативен акт въвежда ограничение на скоростта на движение на автомобили в даден град от 40 км/ч; досега това ограничение е било 50 км/ч. Целта е намаляване на катастрофите и на пострадалите пешеходци. В случая вероятностното разпределение ни е необходимо, за да оценим колко по-малко катастрофи и пострадали пешеходци ще има при това положение. За това можем да използваме данни от миналото и/или примери от други градове където това се е случило. Удачно би било да има няколко сценария.

Норма на дисконтиране (discount rate) и нетна настояща стойност (net present value)

В повечето случаи разходите и ползите, произтичащи от дадено законодателство, са в някакъв интервал от време, а не в конкретен момент във времето. При това положение, за да бъдат сравнени, е необходимо те да бъдат приведени към един и същи момент, например настоящия. За тази цел очакваните парични потоци се дисконтират. Дисконтовият процент представлява алтернативната норма на възвращаемост. По този начин намираме нетната настояща стойност (ННС), сравнявайки приходите и разходите в една и съща година, която наричаме базова. Пример: Въвеждането на дадено регулиране налага еднократни разходи през първата година от 100 000 щ.д и води до ползи през втората и третата година от по 80 000 щ.д. Базовата година е първата и всички разходи и приходи трябва да бъдат приведени към нея. Дисконтовата ставка е 10%.
$$ННС = 80\,000 / (1 + 0.1) + 80\,000 / (1 + 0.1)^2 - 100\,000 = 38,843 \text{ щ.д.}$$

Рискове за живота (fatality risks)

Често срещани са случаите когато с държавно регулиране се цели по-висока безопасност или по-добро здраве. Например въвеждат се нови здравни изисквания с цел намаляване на рисковете за

живота на хората. Склонността на индивидите да заплатят за такива ползи е един от коректните начини за монетизиране им. Един такъв начин за монетизиране на малките промени на рисковете за човешкия живот е чрез така наречената “стойност на статистически живот”. Това е мярка на склонността на хората да заплатят за повече сигурност за техния живот. Например склонността да се плати по-висока цена за автомобил с повече мерки за безопасност може да се използва в изчислението на “стойността на статистическия живот”. Когато имаме тази цифра, можем да сравняваме промените в рисковете за човешкия живот с другите ефекти от дадено регулиране. Това може да се използва и когато в целта на регулирането е в последна сметка нетно съкращаване на рисковете за живота на хората. В такъв случай може да изразим монетизираните ползи и разходи в “стойност на статистически живот”, за да видим нетния ефект от регулирането, изразен в неговата крайна цел. Концепцията “стойност на статистически живот” е полезна при монетизирането на пределно малки рискове за човешкия живот. Тя не може да се използва при измерването на ефектите от война например. Като измерител единствено на стойността на риска, тя не може да е измерител на стойността на конкретен човек. Затова когато дадено законодателно решение касае живота на конкретни хора, тя не може да е релевантен показател за ползите и разходите.