



מלחמת המחירים

טים הארפורד
13:45, 07/09/2007

באיזה שלב הופכת האינפלציה ממכשיר חיובי לתופעה מסוכנת?

מהו שיעור האינפלציה האידיאלי? כלכלנים אוהבים להשתעשע בשאלות כאלה, אבל בבנקים המרכזיים צריכים להתמודד איתן ברצינות. אף אחד לא טרח לעדכן אותם שהתשובה המתבקשת היא אפס, כפי שחושבים רבים: בנק אנגליה קבע יעד אינפלציה של 2%, הבנק המרכזי האירופי שואף להשאיר את האינפלציה קצת מתחת ל-2%, והפדרל ריזרב האמריקאי מנסה לשמר טווח ביטחון של אחוז עד שניים. שיעור האינפלציה ביפן קרוב לאפס, אך כשביקרתי בטוקיו בחודש מאי, אמר לי בכיר אחד: "אנו מקנאים באינפלציה אצלכם."

אלה הן רק מטרות; הרוב יודו שלא ניתן לשלוט באינפלציה באופן מוחלט. אך מדוע ראשי בנקים מרכזיים מנווטים את השער שלה מעל האפס, במקום לנסות להיפטר ממנו לחלוטין? ראשית, משום שמחירים יחסיים צריכים להשתנות לעתים קרובות, בהתאם לשינויים בכלכלה: האפונה צפויה להתייקר, מאחר שיבולים נהרסו בשיטפונות, ואילו מחירי הבגדים יורדים בהתמדה זה שנים, הודות לייצור הזול בסין. ובכל זאת, הניסיון מלמד שבדרך כלל קל יותר להעלות מחירים נומינליים מאשר להורידם. אינפלציה נמוכה, הדואגת לכך ששינויי המחירים יתרחשו כלפי מעלה ולא בכיוון ההפוך, עוזרת לבצע התאמות מחירים בקלות ובמהירות יחסית.

פרופסור פיטר סינקלייר מאוניברסיטת בירמינגהאם הגיע למסקנה - כעמית מחקר בבנק אנגליה - שלאינפלציה מתונה יש יתרונות נוספים: יצירת מרווח פעולה בעבור

קובעי מדיניות הנדרשים לעורר את הכלכלה, מערכת בנקאית יציבה יותר, ושיעור אבטלה נמוך במעט.

אבל זאת חרב פיפיות. בעוד שאינפלציה מתונה עוזרת להתאמות מחירים, הרי שמרמה מסוימת תכיפות שינויי המחירים הופכת לנטל לא מבוטל. לפי אומדן מהימן, שעשה הכלכלן דניאל לוי בשנות ה-90, סופרמרקט ממוצע בארצות הברית הוציא אז 100 אלף דולר בשנה על עדכון תוויות מחיר: באינפלציה מסחררת, המספר היה כפול ומכופל.

יש שלב שבו היפר-אינפלציה מרוקנת את המחיר ממשמעות. זימבבואה עברה את השלב הזה מזמן. כשרוברט מוגאבה הורה לפני שלושה חודשים לבעלי החנויות להוריד מחירים בחצי, הוא בסך-הכול החזיר את רמת המחירים למצבה שבועיים קודם לכן. בנסיבות כאלה, בלתי אפשרי לדעת מה ערכן של כוס בירה, של ארוחה או של חולצה. הסיבה לקיומה של מערכת מחירים - אספקת מידע על המחיר היחסי של סחורות שונות - אובדת.

טענה רווחת גורסת כי בזמן היפר-אינפלציה אנשים עוברים לסחר חליפין, וסוחרים בסיגריות או בקפה תמורת מוצרים אחרים, אך מדויק יותר לומר שבזמן היפר-אינפלציה אנשים מחפשים מטבע חלופי. סיגריות וקפה הם מוצרים ניידיים וסטנדרטיים, ולכן מהווים תחליף ראוי. גם אם קשה לעקוב אחר מחיר החולצה בדולר זימבבואי, המחיר בחפיסות סיגריות או בקפה במשקל יהיה הרבה יותר יציב.

בינתיים, ביפן עדיין מנסים למצוא את הנוסחה שתשיג את האינפלציה הנחשקת שממנה נהנית בריטניה. עוד נושא שיחה חביב על כלכלנים הוא "הצנחת המסוק": בנק יפן יוכל לייצר אינפלציה אם ידפיס ביליוני ינים ויפזר אותם מעל טוקיו. לכאורה, בנקאים שמכבדים את עצמם ינסו להזרים כסף בדרכים יותר שפויות, אבל לאחרונה פקדה את יפן מגיפה של מתנות מסתוריות במזומן - חבילות של ינים מושארות בתיבות דואר ובשירותים ציבוריים, ובמקרה אחד שטרות הושלכו מגג של כולבו בטוקיו. ייתכן שבנק יפן הזניק את המסוקים?

כלכלן יקר

שאלה: אני סטודנט לכלכלה, שמתכוון לרוץ לראשות אגודת הסטודנטים. המנצח בבחירות יהיה זה ששמו יופיע יותר מכל שם אחר ברחבי הקמפוס. בהתחשב בכך שהסבירות לניצחון נמוכה, אני מוכן להציע תמריץ בסך מאות לירות שטרלינג בעבור עזרה בקמפיין, כשהתשלום מותנה בכך שאנצח. מה תהיה הדרך היעילה ביותר להשתמש בכסף - להציע אותו לאדם אחד, או לפזר בין כמה אנשים? תודה רבה,

ג', אנגליה

תשובה: ג' יקר,

אם תצליח לשטות בעוזריך הפוטנציאליים לקחת אותך ברצינות, תגלה מתנדבים נלהבים וייתכן שבאמת תנצח. אבל נראה לי קרוב לוודאי שתפסיד. אם חבריך הסטודנטים יבטלו את סיכוייך לנצח, כמו שאתה בעצמך עושה, הצעתך לא תהיה אטרקטיבית. הם יסרבו לעזור, ואתה תפסיד.

בכל מקרה, המצב שבו אתה נמצא - בדומה לזה של פוליטיקאים רבים - תלוי בנבואה המגשימה את עצמה. אתה צריך למצוא דרך לנצל את עמדתך כמועמד חיצוני חסר תקווה. עצתי לך היא להמר על סכום נכבד שתנצח; סביר להניח שתקבל יחס הימור טוב. בעזרת הרווח האפשרי תוכל להציע סכום נדיב בהרבה, ובנוגע לחלוקת הסכום, אני מציע שתערוך הגרלה: המתנדב הזוכה לוקח את כל הקופה. הסכום יעשה יותר אטרקטיבי ככל שמסע הבחירות יזכה לתמיכה יותר דלה, והצורך בתמריץ יהיה יותר גדול.

הכלכלן ג'ון ליסט כבר הראה שהגרלות הן דרך מצוינת לגייס כספים לצדקה. מסע הבחירות שלך בהחלט נשמע כמו מקרה כזה.

<http://www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1000251069>

קישורית למאמר: