

Стабилните пари: критична стъпка по пътя към стопанска свобода и просперитет*

Марк Майлс

Факт е, че страните със стабилни пари (ниски темпове на инфлация), следват тенденцията да растат по-бързо от страни с високи темпове на инфлация. Например през последния половин век растежът в Съединените щати е по-нисък, когато инфлацията е по-висока. Средният икономически растеж е 3.9%, когато инфлацията е по-ниска от 3%, и е само 2.7%, когато инфлацията надвишава 6%. Подобен модел се очертава в Европейския съюз през последното десетилетие.

Защо трябва да са стабилни парите?

Стабилните пари опростяват избора. Когато цените са стабилни, точното време на решението за покупка или производство не е толкова важно. Много по-малко усилия са отклонени от продуктивно използване с единствената цел да се компенсира следващото покачване на цените. Тъй като цените в бъдеще ще са много подобни на тези днес, по-малко усилия се губят за изследване на възможни сценарии относно загубата на покупателна способност. С други думи само стабилността на цените осигурява среда, в която индивидите могат да следват естествените си стимули да генерират най-доброто разпределение на ресурсите и продуктите във времето без никакво разсейване. Следователно само ценовата стабилност позволява на икономическата свобода да действа.

Една от основните функции на парите е като разчетно средство – нещо, което да измерва цената на една стока спрямо друга. С други думи те са източник на информация как да се прави верния избор. Колкото по-сигурна е тази информация, толкова по-голям е шансът да вземем правилното решение.

В същото време паричните цени са сигнал за това как да се придобие повече стойност с покупателната способност, с която разполагаме. При дадени цени ние сравняваме колко ни струват ябълките, портокалите, обувките, автомобилите и всякакви други продукти. След това сравняваме относителната ценност на всеки от тези продукти за нас. Както може да се предполага ние купуваме продукти докато следващият долар (или всякакво друго парично разчетно средство), похарчен за продукта, ни носи същата степен на удовлетвореност или удоволствие като долар, похарчен за нещо друго; и докато нуждите или чувствата ни за това кое ни задоволява не се променят ние ще продължим да купуваме същото количество от всичко.

Точно тук е моментът, в който несигурните пари започват да обръщат каруцата. Нестабилните пари създават несигурност, която променя начина на изразходване на средствата, дори когато усещането за това кое задоволява нуждите ни е същото. В уравнението за разходите се включва нов елемент: т.е. кога да се купува. В такъв случай изборът не е толкова очевиден. Покупателните ни навици се променят, а ресурсите се разпределят по начин, който може и да не е най-добрият за цялото стопанство. Ако се страхува от инфлацията човек може да се запаси с някои стоки вместо да ги купува периодично. В резултат на това парите, които биха могли да бъдат спестени и след това инвестирани чрез финансов посредник като банка или застрахователна компания, се изразходват за рафт пълен със стоки.

Обратно на това, когато се бои от дефлация, човек може да не си купи никаква по-добра стока като си мисли, че по времето, когато тя ще му трябва, разходът за нея значително ще се е намалил. Резултатът в този случай е: вместо да поддържа съществуващите си капиталови инвестиции човекът ги оставя да се обезценят и да се влошат.

* Превод на откъси от статията в книгата “Пътят към просперитета”.

Несигурността изкривява покупателните навици, като води до неефективно разпределение на ресурсите от гледна точка на икономиката.

Да си представим обаче свят, където парите са наистина нестабилни. Какво ще правят хората тогава? Истински нестабилните пари могат да се колебаят във всяка посока. В такъв случай най-доброто решение за изразходване на средства не е ясно дори от индивидуална гледна точка. Да се запасяваш ли с нещо? Какво ще се случи ако валутата поскъпне т.е. тази стока може да струва по-евтино? Какво ще стане ако цените паднат и след това се вдигнат повече отколкото са били някога? Ясно е, че колкото по-нестабилни са парите, толкова по-изкривени са решенията за тяхното изразходване.

Цените са източник на информация. Мислете за тях като за “диригент” на икономическата симфония, координиращи едновременно действията на много различни части от стопанството. Ако отделните музиканти или части на стопанството трябва да гадаят каква ще е следващата нота резултатът ще бъде вцепняваща ума какафония от ноти. Обаче, ако този диригент предава на всички точно каква следваща нота да очаква, икономиката ще свири чудесна музика.

Още проблеми

Освен факта, че цените могат да бъдат значително по-високи или по-ниски в бъдеще, нестабилните пари създават допълнителни усложнения. Темпът на изменение на цените също така влияе на лихвените проценти и на стимулите да се поддържа капиталът поради други изкривявания в стопанството като зле обмислените данъчни положения.

Ако желаете да дадете назаем пари на свой приятел вие вероятно се надявате, че в крайна сметка ще получите сумата, която сте дали, плюс някаква лихва. Каква да бъде тази лихва? При липсата на инфлация вие ще искате еквивалента на това, което бихте спечелили при алтернативна инвестиция. Все пак, ако не бяхте дали парите на приятеля, си вие можехте да ги вложите в банка или да ги инвестирате на фондовия пазар, в облигации или някакъв друг инструмент. За простота да допуснем, че бихте спечелили доходност r в някоя от тези алтернативи.

Когато цените варират, изчисленията се променят. Ако инфлацията нараства, количеството от продукти, които могат да се купят с един долар, намалява с течение на времето. Следователно стойността или покупателната способност на доларите, които евентуално ще си върнете от приятеля си, ще бъде по-малка от стойността, когато парите са били дадени назаем. Съществува риск от обезценка, който вие бихте желали да избегнете. Начинът, по който повечето хора избягват този риск, е да се изиска от заемателя да плати тази очаквана загуба на покупателна способност в допълнение на алтернативната доходност r .

Следователно разходът за заемане се повишава при инфлация, но това се случва и с разхода при даване на заем. Лихвеният процент ще се базира на инфлацията, която се очаква да се случи по време на периода на заема. Но прогнозите не са перфектни. Ако подцените инфлацията лихвеният процент няма да покрие цялото понижение на покупателната способност поради инфлацията. Заемателят е изправен пред същия вид проблем, но по противоположен начин. Той ще има полза от подценената инфлация и ще загуби ако тя е надценена.

Така най-малкото има повишен риск и за заемателите, и за заемодателите. Рискът отразява нарасналия разход, защото единственият начин да се елиминира рискът е да се закупи застраховка под формата на дериватив като фючърския контракт. Детайлите на този контракт не са толкова важни за смисъла на тази статия. Това, което наистина е важно, е допълнителният разход, свързан с покупката на фючърс или застраховка, тъй като всичко, което повишава разхода за правене на бизнес, го ограничава.

С други думи инфлацията поставя клин между това, което плащат заемателите, и това, което получават заемодателите. Заради допълнителния риск заемателите ще платят малко повече от очакваната инфлация, а заемодателите ще получат по-малко. По-високите разходи за заемането намаляват размера на заемите, които ще бъдат поискани.

Подобно на това намалените ползи от даването на заем ще понижат размера на кредитите. И търсенето, и предлагането се понижават, което води до по-ниска заемна активност отколкото ако нямаше инфлация. Ако използването на ресурсите в стопанството е било ефективно преди това сега то не е такова. Всъщност стимулите сега са да се инвестира директно в реални активи, които са защитени срещу инфлацията, което от своя страна ще намали алтернативната доходност r .

Инфлацията: по-общ случай

Инфлацията отразява пряко загубата на стопанска свобода, защото тя представлява неуловимо, почти скрито отчуждаване на частни ресурси от държавния емитент на парите. Ако с долар емитиран през една година могат да се купят четири портокала, но след това с него могат да се купят само три през следващата (цената на портокалите и останалите продукти се е повишила с 25 процента), тогава четвъртият портокал е мярка за отчуждаването от страна на правителството. Хората в частния сектор осъзнават, че техният избор, свързан с всеки долар, намалява. С всеки долар приход или богатство, който имат, се купуват все по-малко портокали. Този прост пример илюстрира точно връзката между намаляването на стопанската свобода и намаляването на просперитетата.

Но става още по-лошо. Инфлацията изкривява разходите за капитал и измества отношението между използването на капитал и труд от оптималните равнища. Нарасналите лихвени проценти със сигурност повишават разхода за капитал, но и множество други фактори могат да изместят стимулите за използването на машини. Ако законите за корпоративно подоходно облагане се основават на амортизацията на активите по покупна цена вместо на разходите за придобиване на нови такива, въздействието на инфлацията се усилва. Собствениците на машини, сгради, превозни средства и т.н. внезапно са изправени пред свиване на реалната стойност, която могат да извадят преди данъчното облагане, т.е. на разходите за активи. Стойността на инвестицията им намалява.

Инфлацията няма същия ефект върху услугите, предоставяни от работниците¹. Всяка година бизнесмените купуват тези услуги по преобладаващата цена. Този разход за труд може директно да бъде изваден от приходите преди данъчно облагане. И след като годишните разходи за труд ще нарастват заедно с инфлацията (ако допуснем, че няма изкривявания като контрол върху заплатите) те ще бъдат отчитани правилно за разлика от тези за капитала.

Причината за несъответствието между отчитането на разходите за труд и капитал е, че в икономически смисъл трудът представлява поток, докато капиталът - запас от услуги. Трудовите услуги се купуват веднъж в годината, докато настоящите и бъдещите годишни услуги на капитала са въплътени в цената на машината. Тъй като бъдещите услуги от машината са капитализирани в цената и, по-високият лихвен процент (при който са дисконтирани бъдещите услуги) има негативен ефект върху тези услуги. За да се поддържа цената на бъдещите услуги от машините постоянна трябва да бъдат закупени повече машини. Разходите за капитала се увеличават. Годишните услуги от труда не се влияят от по-високите лихви.

¹ Това не означава, че тя няма ефект върху самите работници. Например, ако прогресивните данъчни ставки се определят в номинално изражение и не се индексират с инфлацията се получава "пъзлене по етажите" (bracket creep). Тъй като заплатите нарастват заедно с инфлацията точките на преминаване към по-висок данъчен етаж са на все по-ниско ниво на реалния доход. Следователно работниците попадат в етаж с по-висока пределна данъчна ставка и плащат по-голяма част от покупателната си способност преди облагане.

По този начин при инфлация относителната цена на капитала спрямо труда нараства. Бизнесмените, които се стремят да поддържат ниски разходи, следователно ще предпочетат труда пред машините. С други думи коефициентът капитал/труд или капиталовата интензивност на производствения процес ще се намали. Общо за икономиката разходите за заплати ще започнат да се увеличават за сметка на инвестициите в капитал. Компаниите, които са силно капиталово-интензивни и тези с дългосрочно използван капитал, ще усетят най-силно нарастването на относителната цена на капитала. Продажбите и продукцията на тези фирми вероятно ще се свият най-силно.

В резултат на това инвестиционният хоризонт на бизнесмените се скъсява. При високи лихвени проценти и по-ниска амортизация на активите върху тях се появява натиск за по-бързи печалби от инвестициите. Само тези инвестиции, които предлагат бърза възвръщаемост стават привлекателни. Така една вероятна жертва на инфлацията са разходите за изследвания и развитие (R&D). Тъй като минава дълго време между изследванията и действителното производство и продажби, компаниите са по-малко склонни да продължат по този път. Темпът на техническа иновация и продажбата на машини са затруднени. И отново увеличаването на просперитета се забавя.

Девалвацията: скритата форма на несигурните пари

В икономическата наука има множество митове. Един от най-често повтаряните и най-вредните е, че дестабилизирането на валутата чрез девалвация или обезценка може да донесе ползи за страната. Потенциалните негативи от такава политика би трябвало да са очевидни ако се замислим какво всъщност са валутните курсове. Валутният курс е просто стойността на мярка или измерител за цените в една страна спрямо мярката за цените в друга.

Девалвацията или обезценката на долара означава скъсяване на относителната дължина на мярката за Съединените щати. Това е все едно правителството да отреже част от мярката поради някакви свои цели. Следователно намалението представлява не толкова инструмент, колкото неспазване на обещание. Това означава, че вместо да поддържа стабилността (силата) на парите спрямо другите мерки централната банка (или министерството на финансите в Съединените щати) са избрали да подбият цената им. На свой ред доверието и вярата в централната банка намаляват както и това във валутата. Рискът се покачва. Онези, които имат възможност да избират какво количество от тази валута да държат спрямо останалите валути в своите портфейли, реагират. Тъй като се страхуват, че обещанието на сгрешилата централна банка ще бъде по-несигурно в бъдеще, тези притежатели на диверсифицирани валутни портфейли по света променят предпочитанията си от обезценената валута към друга, като вероятно засилват ефекта от понижаването на стойността и.

Какво не може да се постигне чрез девалвация? Тъй като природата на девалвацията и обезценката се разбира погрешно, това се случва и с ефектите от тях. Девалвацията не е вид политика за постигане на стабилен реален сектор в стопанството. Девалвацията не е политика за коригиране на търговските дисбаланси. Девалвацията не е политика за насърчаване на растежа. Следователно девалвацията не е катализатор или стимул за развиващите се страни. Ползите, ако изобщо ги има, са малки, а възможните разходи са огромни.

Проблемът произтича от факта, че промените във валутните курсове (паричен феномен обхващащ два измерителя) често се бъркат с промените в условията на търговия (относителната цена на физически продукти). Тук намаляването на измерителя ще повлияе само на номиналните променливи като цените. Ако стойността на долара е намалена наполовина, цените на всички продукти изразени в долари би трябвало да се удвоят за да поддържат покупателната способност.

Объркването на номиналните стойности с условията на търговия е само още една реликва в икономическата наука. Ранните кейнсиански модели на стопанството не дискутират формално паричната политика или ценовите равнища. Паричната политика се възприема като това, което е необходимо за да се поддържа равнището на цените постоянно. С други думи паричната политика е пасивна и номиналният сектор е несъществен. Единствените части от икономиката, които се разглеждат, са производството и търсенето на продукти.

Друг начин да се каже това е, че тези кейнсиански конструкции по същество представляват бартерни модели. При тях няма пари (мярка) и следователно липсва ясно формулиран обменен курс (относителна стойност на измерителите). Единствените “цени” са относителните цени на продуктите или условията на търговия. Както беше казано и по-горе, промяната в условията на търговия не са едно и също и не дават знание за влиянието на корекциите във валутния курс както и обратно. Следователно дори ако промените в условията на търговия ни дават информация за промените в търговските потоци, то девалвацията и обезценката не го правят.

Погрешното разбиране, че обезценяващите се валути генерират по-голямо производство в икономиката също са реликва от кейнсианските бартерни модели от 20 век. Ако обезценяващите се валути наистина бяха същото като понижаващите се отношение в условията на търговия, би се появило допълнително търсене на относително по-евтините стоки и това от своя страна би довело до по-голямо производство на това благо докато относителните цени се коригират отново. Това отново е твърде различно от валута със снижаваща се стойност.

Какво може да се постигне с девалвация? Нито пък девалвацията е без преки ефекти. Основното въздействие се изразява в по-висок относителен темп на инфлация. Намалването на големината на мярката означава, че са нужни повече мерки за да се закупят същите продукти. Следователно цените, измерени в девалвираната мярка, би трябвало да се покачат спрямо тези в други мерки с процентното намаление на валутните курсове.

За малка страна, която трудно може да повлияе на ценовите равнища някъде другаде по света, това обикновено означава, че темпът на инфлация там скача с процента на обезценката. Причината за това е, че арбитражът ще осигури цената на портокалите в една валута (ако няма бариери пред търговията) да е същата като еквивалентните разходи за портокали в друга валута.

Доказателства за това относително нарастване на цените могат веднага да бъдат намерени за артикули, които се търгуват на добре развити пазари като стоковете. За артикули, чиито цени участват само в правителствените индекси, това ще отнеме значително повече време. Забавянето обаче, отразява по-малко негъвкавостта на цените отколкото начина, по който те се измерват. Докато обявените цени може да не се променят, цената на транзакциите може да се колебае свободно чрез уговорки като отстъпки за количество или начини на плащане. Друга възможност е несъответствията в цените да се случват като резултат от рядката промяна в извадката както и от различните методи за събиране или претегляне в правителствената статистика.

Въздействието на тази инфлация е да дестабилизира и понижи производството. Ролята на инфлацията като данък вече беше дискутирана. Ще допълним, че когато индексирването не е перфектно, инфлацията повишава данъчната ставка чрез “пълзенето по етажите” (номиналните заплати се покачват заедно с инфлацията, като принуждават хората да плащат по-високи “прогресивни” данъчни ставки); чрез създаване (и облагане) на въображаеми печалби от съществуващи запаси, чиято стойност нараства с инфлацията; и чрез подценяване на реалните разходи за амортизация. Тези по-високи данъчни ставки създават стимули за отклоняване на повече ресурси от пазара, където биха били обложени, към неформалния пазар извън ползването на данъчните. С други думи девалвацията вероятно ще свеи данъчната основа за страната.

Как да се постигне стабилност на цените

Стабилността на цените подрежда очакванията на хората в стопанството и ги оставя да работят по-ефективно за да достигнат потенциала си. Нестабилността на цените разрушава системата като повишава разходите за правене на бизнес и (особено при инфлацията, която отчуждава ресурсите) ограничава стопанската свобода. Стимулите се изкривяват и производството намалява. Политиката, която подкопава стабилността на парите от типа на девалвацията и обезценката, служи само за засилване на тези скрити ефекти.

Стабилността на цените като “игра на сигурност”. Стабилността на цените е “игра на сигурност”, но в добрия смисъл. Парите са сигурни, когато хората имат увереност, че правителството, което ги емитира, ще е способно и склонно да поддържа стойността им. Повърхностният отговор за това как да се създаде и се изпрати този сигнал на увереност е да бъде силно: силно като икономика, силно като права на собственост, силно като позволяващо на хората да достигат потенциала си. Именно затова стопанската свобода и стабилността на цените представляват двупосочна улица. Ценовата стабилност е една от частите на колата на стопанската свобода. Ценовата стабилност допълва стопанската свобода, но една икономически свободна страна би имала и по-стабилна валута.

Как правителството предава на резидентите и на останалия свят намерението си – или още по-добре – ангажимента си към стабилните пари? Най-прекият начин е чрез ценово правило. То е гаранция за правителството, че след година цените на стоките ще бъдат почти същите като днес. Такава увереност в стабилността на парите им прави много по-лесно планирането и решението за работа, покупки, инвестиции и т.н.

Ценовото правило работи, защото правителството дефинира и поддържа основната парична мярка в страната или разчетно средство като нещо видимо. В случая на Съединените щати разчетното средство ще бъде доларът. Министерството на финансите ще съобщи на пазарите, че тези доларови задължения винаги ще бъдат изкупувани обратно при сигурна цена, която е видима. Обещанието дава на основната доларова единица специфична стойност. Дори нещо повече, то също я дава на всички форми на пари, които могат да се заменят за тази базова единица.

Днес правилото за цената на долара би могло да включва само обвързването му със злато или някаква друга стока. Директна полза от такова правило е, че Федералният резерв вече няма да се притеснява кои пари може или не може да контролира. Единствените му грижи ще са за стойността на парите, които самият той емитира; като е готов да го дефинира (да ги изкупува обратно или да ги предлага при поискване срещу нещо видимо); и последователно да спомага за стабилността дори на валути извън директния си обхват.

Преките ползи за частния сектор е, че тази политика на ценово правило елиминира почти изцяло гадаенето. Хората в цялата страна знаят дали правителството “играе по правилата”. Информацията се предава директно чрез пазара, който отразява стабилността на финансовите котировки за цената на златото или съответната целева стока.

Тъй като и правителството и частният сектор могат да видят тези котировки, те имат една и съща информация и могат да реагират на действията на другия. Правителството знае точно кога да закупи или да предложи повече пари и в какъв обем. Казано по-просто всяка тенденция за целевата стойност на стоката да излезе извън тесния ценови коридор изисква правителството да участва на пазара. То трябва да остане на пазара докато цената е извън коридора. Не е нужна никаква сложна информация нито подготвено планиране.

Частният сектор също знае какво да очаква. Той е заинтересован правителството да продължи да играе по правилата. Частният пазар трябва само да провери целевата стойност. Те просто трябва да погледнат своите компютри за последните котировки.

Ценова стабилност в голяма страна. Трябва ли да бъде обвързан валутният курс? Не и при голяма страна. Такова фиксиране просто обвързва доларовия измерител или с някакъв чуждестранен измерител, или с кошница от измерители. Ако чуждестранните измерители повишат стойността си това трябва да се случи и с доларовия. Ако чуждестранният измерител се свие (повишаване на инфлацията), доларът ще го последва. С други думи фиксираният валутен курс е добър за стабилизиране на относителната покупателна способност и инфлацията в отделните страни. Сам по себе си обаче, той прави малко или дори нищо за стабилизиране на абсолютното местно равнище на цените.

Обвързването на равнището на цените към една стока обаче, е само началото. В друга статия аз допуснах, че само една такава цена всъщност не е достатъчна за да създаде пълна стабилност на цените. Проблемът е, че правилото за спот-цената стабилизира само цените днес, докато хората са също толкова заинтересувани от цените в бъдеще. Затова пълната ценова стабилност изисква интервенция както на спот, така и на фючърския пазар на целевата стока. Алтернативата е да се стабилизират цените на спот-пазара и лихвените проценти на финансовите пазари. Стабилизирането на лихвените проценти стабилизира инфлационните очаквания. Стабилизирането на темпа на нарастване на цените в бъдеще, заедно със стабилизирането на стоковия спот-пазар, косвено стабилизира и стоковите пазари в бъдеще.

Ценова стабилност в малка страна. Важната разлика между малките и големите страни е, че малките нямат никакво или имат малко влияние върху цените на световния пазар така че таргетирането на стоки на тези пазари с цел да се стабилизират местните цени е безсмислено упражнение. Малката страна трябва да потърси стабилност другаде; най-добрата алтернатива е да обвърже своята валута с такава от голяма страна, която служи за ценова котва за останалия свят.

Една възможност за малката страна е да влезе в “оптимална валутна зона”. При този подход малката страна се отказва от правото си да печата свои уникални пари и използва валутата на голямата страна. В такъв случай валутата на голямата страна става валута и на малката така че инфлацията в двете страни е идентична.

През седемдесетте и осемдесетте години на двадесети век по-малките страни в Европа се опитаха да се справят с инфлацията като обвързаха валутите си към германската марка, която имаше стабилна покупателна способност. Наскоро тази концепция беше заменена с еврото, което формира оптимална валутна зона. Вместо да се опитат сами да постигнат ценова стабилност по-малките страни в Европа приеха обща валута, която се надяваха да поддържа стабилни сметките им. Това имаше и положителен ефект за намаляване на транзакционните разходи и валутната несигурност при пътуване в европейските страни. Недостатъците разбира се са, че те трябва да се откажат от стопанската си свобода във вид на повече регулации, данъци и правителствени разходи за да бъдат част от тази валутна система. Такава загуба на стопанска свобода ги отклонява от пътя им към просперитет.

Съществуват алтернативи на оптималните валутни зони. Една от тях, която получи внимание през последните години, е концепцията за “валутен борд”. Според този подход страната запазва своята уникална местна валута, поне в смисъла на това, което циркулира като банкноти, но емисията на тези местни пари е строго ограничена до размера на валутните резерви на правителството. Причината за това ограничение е обещанието на правителството свободно да обменя местните пари за чуждестранни при поискване. Това обещание може да бъде удържано единствено ако има резерви, които да покрият всяка напечатана единица местна валута.

Опитът на Аржентина в края на миналия век се дава като пример как валутните бордове са предразположени към провал. По-задълбоченият анализ обаче, разкрива, че проблемът не е само във валутния борд, а в провала на Аржентина да следва едновременно останалите части от пътя към просперитет, които са предпоставки за успешно поддържане на този подход към стабилност на цените. Следователно Аржентина е пример за потенциалните ползи от ценовото правило, каквото е валутният борд, и за това колко ужасяващи могат да бъдат последствията от налагането на ценово правило ако страната едновременно с това не се придържа към останалите мерки за по-голяма свобода.

Заклучение

Ценовата стабилност насърчава икономическия растеж и просперитета. При стабилност на цените не се изкривяват стимулите, не се хабят ресурси при опита да се предвиди следващата промяна в инфлацията и се избягва неефективното използване на работници вместо машини. Накратко, сигурните пари правят живота по-лесен и позволяват на хората да се фокусират върху постигането на целите си и на пълния си потенциал. Икономическата свобода нараства.

Важният въпрос разбира се е как малките страни могат да постигнат стабилност на цените. Литературата насочва или към обвързване на валутите им към тези на големи и по-стабилни страни или за пълен отказ от отделна валута и присъединяване към оптимална парична зона, базирана на валутата на по-голяма страна. Нито една политика обаче, не може да бъде възприета изолирано. Значително движение по пътя към просперитет трябва да съпровожда паричната иновация.

Девалвацията или обезценката не са желана политика за развиващите се страни. Предполагаемите положителни ефекти са прекалено раздути, а недостатъците са твърде големи. Страните, които девалвират, откриват, че бързо идва инфлацията с негативното и влияние върху стимулите, производството, просперитета и растежа.