

Алтернативни разходи и скрити изобретения

Малко хора мислят за алтернативните разходи толкова систематично, колкото икономистите, но всеки от нас постоянно е воден от алтернативните разходи, с които се сблъсква. Ако, докато четете тази статия, научите, че някой, който е на няколко пресечки оттук, дава 1000\$ на всеки, който дойде, предричам с увереност, че бързо ще спрете четенето заради разходите, които ви налага продължаването му. За съжаление често приемаме аргументи, които биха имали смисъл, само ако хората игнорират алтернативните разходи от техните решения.

Скрити изобретения

Поддържано твърдение е, че при пазарните икономики, където мотивът за печалба води, най-ценните открития са скрити, за да се предотврати тяхната продажба. Вероятно, ако изобретенията са достъпни, те биха разрушили печалбите на големите корпорации, тъй като продуктите им ще станат излишни. Така че тези корпорации купуват чудесни открития, за да са сигурни, че не може ние да ги купим.

Това, че едно великолепно откритие никога не е било намерено в някакъв секретен склад, не може да намали вярата на хората, че такива неща съществуват; те са скрити, нали? Реалността е, че алтернативната цена при скриване на ценно откритие е толкова висока, че стойността на откритията е по-голяма от разходите за тях при положение, че станат бързо достъпни. Скритите изобретения съществуват само в икономически неуките представи.

Скритият карбуратор

Известно твърдение за скритото изобретение засяга карбуратор, който би понижил значително разхода на гориво на обикновените автомобили. Да приемем, че докато човъркате в гаража, създавате карбуратор, който позволява най-тежката кола да вземе 150 мили с един галон бензин (галон = 3,78 литра) – разходът за бензин ще варира в зависимост от скоростта. Бихте ли скрили това изобретение? Разбира се, че не, защото алтернативните разходи биха били огромни. Разходите биха се равнявали на стойността, която някои би желал да плати за правата над карбуратора. И кой би ви предложил много пари за вашето изобретение? Когато питам студентите, отговорът обикновено е голяма петролна компания. Когато питам след това какво ще прави тази компания с карбуратора отговорът неизменно е, че ще го скрие.

Проблемът с този отговор е, че той приема, че петролната компания ще игнорира своите алтернативни разходи, след като закупи карбуратора. Разбира се, ако карбураторът бъде продаден, петролната компания ще загуби част от продажбите на бензин. Но ако карбураторът се окаже обществено-полезен – струващ по-малко да се произведе и да се използва от разходите за бензин, които са спестени – би било рентабилно за петролната компания да го продаде. Припомнете си, че с един патент петролната компания може да получи монопол върху карбуратора за 17 години и да иска цена, равна на сумата, която купувачът спестява от покупка на бензин (настоящата стойност на спестяванията през живота на карбуратора).

Така че дори само петролната компания да губи от продажби на бензин заради карбуратора, нейните приходи няма да се намалят и нейната печалба ще се повиши, доколкото производството на карбуратори струва по-малко от производството на бензин, което се спестява. Тъй като част, вероятно по-голямата, от намалените продажби на бензин ще бъдат в другите компании, печалбите от пускането на карбуратора биха били дори по-големи.

Разбира се, след като карбураторът вече е на пазара, патентът може да не бъде спазван изцяло, тъй като конкурентите предлагат заместители. При всички случаи патентът в определен момент изтича. Следователно конкуренцията би свалила цената на карбуратора близо до разходите за производство и печалбите на петролната компания може да се понижат. Но опитът да се скрие карбураторът все пак би бил грешка.

Първо, незабавното нарастване на печалбите, които карбураторът ще генерира за няколко години, спокойно би могло да бъде много по-ценно от загубата на бъдещи печалби. Второ, ако петролната компания не направи карбуратора достъпен, някоя друга компания (не задължително петролна) сигурно ще го направи. Тогава печалбите от продажби на бензин биха били загубени без компенсиращи печалби от продажби на карбуратори. Има реални предимства, които носят печалба, да си пръв на пазара на нов продукт или откритие: получаване на първоначалните печалби, защитени от патента и изграждане на репутация за доставка на качествен продукт, която е ценна след изтичане на патента.

Обаче не всички открития, които правят впечатляващи неща, стигат до пазара. Например, през тридесетте години господин Поуг изобрети карбураторът на Поуг, който значително намалява разхода за гориво чрез нагряване и превръщане в пара на бензина преди влизането му в горивната камера. За съжаление, карбураторът имаше тенденция да експлодира, така че част от подобренията бяха загубени. Това откритие беше по-скъпо да се използва, отколкото беше стойността му, така че нямаше алтернативен разход при “скриването” му.

Електрически крушки и гуми

Други открития, за които често се твърди, че са скрити, са крушки и гуми с дълъг срок на употреба. Действително крушките и гумите могат да бъдат направени с по-дълъг срок на експлоатация от повечето, които купуваме. Но проблемът не е, че тези продукти са скрити. Например, крушките могат да бъдат направени така, че да се използват вечно чрез увеличаване на дебелината на жичката вътре в тях. За съжаление по-дебелата жичка изисква много повече електричество. Така че има замяна между трайност и разход на електричество и пазарът отговаря на желанията на хората да правят такива замени по смислени начини. Електрическите крушки, които са относително лесни за смяна, не траят толкова колкото онези, които са трудни за смяна като тези в хладилниците и високите тавани. Също така, когато би било опасно за крушките да изгарят често, както фаровете на автомобилите, крушките са направени, за да издържат дълго време.

По подобен начин гумите могат да се направят по-издръжливи, но те биха били по-скъпи, по-неудобни и често по-несигурни. Пазарът отговаря на замяната, която хората избират между разходи, удобство, сигурност и издръжливост, така че гумите на семейната кола не са толкова грапави като онези за коли, движещи се върху неравна повърхност.

Трябва да се отбележи, че крушките и гумите от всички видове издържат повече отколкото преди. По-добри начини за правене на икономични крушки и сигурни и удобни гуми са били развити и алтернативната цена за скриване на тези подобрения под формата на изоставена печалба са осигурили тяхното доставяне на пазара.

При разпространяването на нови продукти и иновации през последните години, някои от които заплашваха големи печалбоносни компании като IBM и AT&T, трудно е да се разбере устойчивата вяра, че ценни открития са били скрити. Ако една икономическа система, основана на преследването на печалба, причинява скриването на ценни открития, то тогава добри продукти, които не са на разположение на американците би

трябвало да са изобилствали в бившия Съветски съюз, където печалбата не ръководеше икономическата дейност. Но както всеки трябва да е разбрал досега, нещата стоят по точно обратния начин. Чудесни продукти и иновации, които американците приемат за даденост, бяха недостъпни в социалистическите икономики.

Това не е учудващо. Чрез потискане на печалбите социализмът ограничава алтернативните разходи за недопускане на нови продукти на пазара, независимо дали това става нарочно ли не. Колкото по-дълго позволяваме преследване на печалба на пазара, толкова по-сигурно е, че разходите за скриване на нови обществено полезни открития ще бъдат достатъчно високи, за да се тревожим, че ще бъдат укрити.