

Джеймс Гуортни и Ричард Строуп

Какво всеки трябва да знае за икономиката и просперитета

МИЛТЪН ФРИДМЪН:
"Чудесно и умело излагане
на основните принципи
на икономическата наука."

МАЙКЪЛ НОВАК:
"Ако търсите една малка
и общодостъпна книга
по икономика - един буквар,
който ясно разкрива
основните идеи, - тази книга
е може би най-добрата."

ДЖЕЙМС Д. ГУОРТНИ
РИЧАРД Л. СТРАУП

КАКВО ВСЕКИ ТРЯБВА ДА ЗНАЕ ЗА ИКОНОМИКАТА И ПРОСПЕРИТЕТА

ИНСТИТУТ
ЗА ПАЗАРНА ИКОНОМИКА

Джеймс Д. Гуортни
Ричард Л. Строуп

Какво всеки трябва да знае за икономиката и просперитета

© 1993 James D. Gwartney and Richard L. Stroup
What Everyone Should Know About Economics and Prosperity

ISBN 954-8624-01-X

© Стоян Симеонов Стоянов, преводач, 1994

© Мария Юли Цветкова, художник на корицата, 1994

© Институт за пазарна икономика, 1994

Книгата е достъпна на български на: www.easibulgaria.org

Available in English at:

http://collection.nlc-bnc.ca/100/200/300/fraser/what_everyone_should/

http://www.iedm.org/library/gwartney_en.html

http://oldfraser.lexi.net/publications/books/econ_prosp/

СЪДЪРЖАНИЕ

	<i>Увод</i>	4
ЧАСТ I	Десет ключови елемента на икономическата наука	6
ЧАСТ II	Седем основни източника на икономически прогрес	22
ЧАСТ III	Икономическият прогрес и ролята на държавата	45
	<i>Заключителни мисли</i>	70
	<i>За авторите</i>	72
	<i>Какво казват другите за тази книга</i>	73

Увод

Защо трябва да прочетете тази книга?

Ние разбираме, че вашето време е ценно. Повечето от вас нямат желание да прекарат дълго време в учене на нови термини, запаметяване на формули или усвояване на подробности, които имат значение само за професионалните икономисти. Това, което желаете са онези прозрения на икономическата наука, които наистина имат значение за вас, които ще ви помогнат да правите по-добър избор и ще подобрят способността ви да разбирате нашия сложен свят. Искате също тези прозрения да бъдат представени сбито, организирано и увлекателно, с минимално използване на икономически *жаргон*. Тази кратка книга се опитва да постигне и двете цели.

Според нас вие може да имате полза от тази книга независимо от сегашните си знания по икономика. Ако сте начинаещ, книгата ще ви запознае с някои основни икономически принципи, които до голяма степен просто отразяват здравия разум. Тези понятия обаче са могъщи средства, когато вземате решения. Те ще ви помогнат да развиете мислите си логически и да съзрете по – ясно централните проблеми. Те също така ще подобрят способността ви да правите разлика между солидните аргументи и икономическите безсмислици

Ако сте студент по икономика или управление на предприятията, тази книга ще ви помогне да сглобите “голямата картина”. След 30 години преподаване на икономическата наука в колежа авторите до болка познават двата проблема: (1) студентите често пропускат важни въпроси, защото са заети със несъществени и ненужни графики, формули и математически подробности, и (2) не запомнят много от онова, което се преподава в икономическите курсове на колежа. Информацията, съдържаща се в тази книга, ще провокира студентите да се замислят по-сериозно за действително важните следствия от икономическата наука – знание, което ще е от значение дори когато споменът за последния изпит по икономика отдавна е избледнял.

Накрая, дори ако сте бизнесмен или политик, вярваме, че ще намерите в тази книга много полезна информация. Колкото и опитни да сте в специфичната си област, вероятно нямате пълна представа точно по какъв начин от отделните части на икономическата мозайка се образува цялостната картина. Това често се случва с хора от бизнеса и в държавното управление. Те разбират от работата си, но не са се замисляли сериозно как политическите правила и политиката влияят в по-широк аспект върху стопанското здраве на хората и народите. Изследванията показват, че ние, американците, сме нация от икономически неграмотни хора. В условията на демокрация последиците от икономическата неграмотност могат да бъдат катастрофални. Хората, които не разбират кои са източниците на икономически просперитет, са податливи на мисловни схеми, които са в противоречие с постигането на просперитет. Не е вероятно нация от икономически ограничени хора да остане много дълго просперираща. Основните принципи обяснени в тази книга, ще ви помогнат да разберете по-добре кои икономически уредби са ефикасни и защо някои нации просперират, а други стагнират или даже западат. В резултат на това ще можете да правите по-добър избор и да станете по-добър гражданин на своята страна.

Благодарности

Авторите биха желали да благодарят на ценните забележки върху по-ранните варианти на тази книга на: Любица Адамович, Тери Андерсън, Джон У. Купър, Джек Фей, Рендъл Холкоум, Том Палмър, Джъд У. Патън, Скот У. Расмсен, Роналд Х. Солтър, Джейн С. Шоу, Ръсел С. Собъл, Керъл Щраус Шарън Уотсън. Те също така биха желали да изразят признателността си на Фондация “Филип М. Маккена” и Фондация “Ерхард” за финансирането, което улесни проекта, и на Валери Н. Колвин за чудесната ѝ работа по текстообработката и дизайна.

ЧАСТ I

Десет ключови елемента на икономическата наука

1. Важни са стимулите
2. Няма такова нещо като безплатен обяд
3. Доброволната размяна насърчава икономическия прогрес
4. Разходите по осъществяване на сделката са пречка за размяната; тяхното намаляване насърчава на икономическия прогрес.
5. Нарастването на реалния доход зависи от нарастването на реалния обем на производството
6. Четирите източника на нарастване на доходите са: (а) повишаване на квалификацията на работниците, (б) формирането на капитали, (в) технологичните предимства и (г) по-добрата икономическа организация.
7. Доходът е възнаграждение за предлагането на услуги. на другите. Хората печелят като помагат на другите.
8. Печалбите насочват бизнеса към дейности, които увеличават богатството
9. "Принципът на невидимата ръка" - пазарните цени установяват хармония между личния егоистичен интерес и благосъстоянието на обществото.
10. Игнорирането на страничните ефекти и дългосрочните последици е най-често срещаният източник на грешки в икономическата наука.

1. Важни са стимулите

Цялата икономическа теория се основава на постулата, че промените в стимулите влияят на върху поведението на хората по предсказуем начин. Личните ползи и разходи влияят върху нашия избор. Ако ползите извлечени от дадена възможност, нараснат, хората по-сигурно ще избират именно нея. Обратно, ако се повишат личните разходи, свързани с дадена възможност, хората ще са по-малко склонни да я изберат.

Този основен постулат в икономиката е мощно средство, защото приложението му е много широко. Стимулите въздействат на поведението ни в практически всички страни на живота ни - от пазарната дейност, през домакинството, до политическите избори, които правим.

Основният постулат показва, че ако на пазара цената на дадена стока се повиши, потребителите ще я купуват по-малко; производителите, от друга страна ще предлагат повече от нея, тъй като увеличението на цената прави производството на стоката по-печелившо. И купувачи, и продавачи са подвластни на стимулите. Пазарните цени ще хармонизират действията им. Ако количеството, което купувачите желаят да закупят е по-голямо от онова, което продавачите желаят да предложат, цената ще се повиши. По-високата цена ще ограничи потреблението и ще стимулира производството на съответната стока или услуга, привеждайки в равновесие търсенето и предлагането. Ако потребителите не желаят да закупят цялото произвеждано в даден момент количество от определена стока, ще се натрупат складови запаси и ще възникне натиск, насочен към понижаване на цената. От своя страна по-ниската цена ще стимулира потреблението и намали производството докато количеството, търсено от потребителите, отново започне да съответства на производството на стоката. Пазарите работят, защото и купувачи, и продавачи променят поведението си в отговор на промените в стимулите

Разбира се този процес не се осъществява мигновено. Минава определено време преди купувачите да реагират в пълна степен на промяната в цената. На производителите също им е нужно време, за да построят допълнителен завод в отговор на повишаване на цената или да намалят производството, ако цената спадне. Независимо от това последиците са ясни - пазарните цени ще координират действията на купувачи и продавачи и ще ги приведат в хармония.

Реакцията на купувачите и продавачите на по-високите цени на бензина през 70-те година илюстрира важността на стимулите. С повишаването на цените на бензина потребителите започнаха да се отказват от по-маловажните пътувания и по-често да прибегват към съвместна употреба на автомобилите с цел оптималното натоварване при непроменени разходи. Постепенно те се ориентираха към по-малки коли с по-ефективен разход на гориво, за да намалят още повече потреблението на бензин. Същевременно производителите на петрол в САЩ започнаха да правят повече сондажи, използваха инжектирането на вода като метод за получаване на повече нефт от съществуващите кладенци и започнаха по-активно да търсят нови нефтени находища. В началото на 80-те години тази комбинация от фактори започна да оказва натиск за понижаване на цената суровия петрол.

Стимулите влияят и върху политическия избор. Човекът, който пазарува в супермаркета е същият, който избира измежду политически алтернативи. В

повечето случаи избирателите са по-склонни да подкрепят политически кандидати и политика, която ще им осигури повече лични изгоди. Обратно, те по-скоро ще се противопоставят на политически алтернативи, при които личните разходи са високи в сравнение с осигуряваните изгоди.

Основният постулат на икономическата наука - че стимулите имат важно значение - е също толкова приложим при социализма, колкото и при капитализма. Например в бивши Съветски съюз директорите и работниците в стъklarските заводи известно време бяха награждавани в зависимост от тоновете произведено листово стъкло. Не е за учудване тогава, че повечето заводи произвеждаха стъкло с дебелина, през която едва можеше да се вижда. Правилата бяха променени, така че директорите бяха награждавани според количеството стъкло на листове, но измерено в квадратни метри. Резултатите бяха предсказуеми. При новите изисквания съветските предприятия произвеждаха толкова тънко стъкло, че то се чупеше твърде лесно. Промените на стимулите влияят при всички форми на икономическа организация.

Някои критици отправят обвинения, че икономическият анализ е годен само за обяснение на поведението на егоистични, алчни материалисти. Тази представа е погрешна. Хората действат по различни причини, някои от които са егоистични, а други - хуманни. Основният принцип на икономическата наука важи и за алтруиста, и за егоиста. Изборът и на двамата ще бъде повлиян от промените в личните разходи изгоди. Например и алтруистът и егоистът ще са по-склонни да се опитат да спасят малко дете от басейн с дълбочина три фута, отколкото от силното течение на реката в близост до Ниагарския водопад. Също така и двамата биха дали на някой нуждаещ се човек по-скоро овехтелите си дрехи, отколкото най-хубавите. Стимулите влияят върху избора и на двамата.

2. Няма такова нещо като безплатен обяд

Оскъдицата ни ограничава. Житейската реалност на нашата планета е, че производствените ресурси са ограничени, докато човешките желания за стоки и услуги са практически неограничени. И тъй като не можем ад имаме толкова, колкото искаме от всичко, сме принудени да избираме между алтернативи.

Когато се използват ресурси за производство на стока А, например на търговски център, това отклонява ресурси от производството на други стоки, които са също желани. Разходите за търговския център са най-високо оценяваната съвкупност от други стоки, които биха могли да бъдат произведени и потребени, но са били жертвувани, защото необходимите ресурси са били употребени за изграждането на центъра. Използването на ресурси за производството на една стока намалява наличното количество за производството на други неща. Ето защо използването на ограничените ресурси е винаги свързано с определени разходи; такова нещо като безплатен обяд няма.

Разходите мат жизнено важна функция: те ни помагат да уравниаваме нашето желание за по-голямо количество от дадена стока с желанието за по-голямо количество от други стоки, които могат да бъдат произведени вместо първата. Ако не се съобразяваме с тези разходи, ще започнем да използваме ограничените ресурси за производството не на онова, което трябва - на стоки, които не ценим толкова, колкото други неща, които сме могли да произведем

При една пазарна икономика тази балансираща функция се изпълнява от търсенето на потребителите и разходите на производителите. По същество

търсенето на даден продукт е гласът на потребителите, който инструктира фирмите да произведат определена стока. Но за да бъде произведена стоката, е необходимо да бъдат отклонени ресурси от алтернативните възможности за тяхната употреба - преди всичко от производството на други стоки. Производителите правят разходи, за да отклонят ресурсите от производството на други стоки. Тези производствени разходи са гласът на потребителите, заявяващи, че другите стоки, които биха могли да произвеждат с ресурсите, са също желани. Производителите имат силен стимул да предлагат онези стоки, които могат да бъдат продадени на цена, равна или по-голяма от производствените им разходи. Това е друг начин да се каже, че производителите ще са склонни да предлагат онези стоки, които потребителите оценяват най-високо съобразно производствените им разходи.

Разбира се, дадена стока може да бъде осигурена безплатно на определен човек или група, ако други подпрат сметката. Но това просто прехвърля разходите другиму; то не ги намалява. Политиците често говорят за "безплатно образование", "безплатно здравно осигуряване" или "безплатни жилища". Тази терминология е измамна. Нито едно от тези неща не е безплатно. За производството на всяко едно от тях са необходими части от оскъдните ресурси. Например сградите, работната сила и другите ресурси, използвани за "производството" на образование, биха могли да се използват за производството на повече храна, възможности да отидат, развлечения или за други стоки. Разходите за образование са стойността на онези стоки, от които сега трябва да се откажем, защото необходимите за производството им ресурси са били използвани за производството на образование. Правителствата може и да са в състояние да прехвърлят разходите, но не могат да ги избегнат. Твърдението, че оскъдните ресурси имат цена, се отнася за всички.

С течение на времето, разбира се, ние можем да открием по-съвършени начини за извършване на определени дейности и да усъвършенстваме уменията си да превръщаме оскъдните ресурси в желани стоки и услуги. Очевидно досега е било именно така. През последните 250 години ни сме успели да разхлабим примката на дефицита и да подобрим качеството на живота си. Това, обаче не изменя фундаменталния проблем - ние все още живеем в условията на дефицит. Използването на повече работна сила, машини и природни ресурси за производството на една стока ни принуждава да се откажем от други стоки, които бихме могли да произвеждаме вместо нея.

3. Доброволната размяна насърчава икономическия прогрес

Взаимната изгода е основата на търговията. Партньорите се съгласяват да разменят, защото предчувстват, че така ще подобрят благосъстоянието си. Мотивацията за пазарен обмен е резюмирана в изречението "Ако ти направиш нещо добро за мен, аз ще направя нещо добро за теб." Търговията е продуктивна: тя позволява на всеки от търговските партньори да получи повече от онези стоки или услуги, които желае.

Има три основни причини за продуктивността на търговията, за това, че тя повишава благосъстоянието на хората. На първо място, тя насочва стоките и услугите към онези, които ги ценят най-високо. Една стока или услуга няма стойност само защото съществува. Материалните вещи не са богатство, ако не бъдат притежавани от някой, който ги цени. Предпочитанията, знанията и целите на хората варират в много широки граници. Затова стоката, която е

практически без никаква стойност за един, може да бъде скъпоценен камък за някой друг. Например високоспециализирана книга по електрониката е без никаква стойност за един колекционер на произведения на изкуството, но някой инженер може да даде стотици долари за нея. По същия начин, картина, която един инженер не цени, може да има висока стойност в очите на някой колекционер. Ето защо доброволен обмен, при който инженерът получава книгата, а колекционерът - картината, ще повиши стойността и на двете стоки. Едновременно с това обменът ще повиши богатството и на двамата търговски партньори, а и на нацията, защото прехвърля стоки от хора, които ги ценят по-малко, към тези, които ги ценят повече.

На второ място, обменът позволява търгуващите партньори да печелят от специализацията в производството на онези неща, които правят най-добре. Специализацията позволява да се увеличи производството. Група индивиди, райони или нации ще са в състояние да произвеждат повече продукция, когато всеки се специализира в производството на онези стоки и услуги, които може да осигури при ниски разходи и използва постъпленията от продажбите им за закупуване на желаните стоки, които може да произведе само при високи разходи. Икономистите наричат този принцип закон за сравнителните предимства.

До голяма степен изгодите от търговията и специализацията са израз на здрав разум. Примерите са много. Търговията позволява на един квалифициран дърводелец да се специализира в производството на сглобяеми къщи, като използва печалбата от продажбата им за закупуване на храна, дрехи, автомобили и хиляди други стоки, в чието производство той не е толкова добър. Също така търговията позволява на канадските фермери да се специализират в производството на пшеница и да използват постъпленията от продажбата ѝ за закупуване на бразилско кафе - стока, която канадците биха могли да произвеждат само при високи разходи. В същото време, за бразилците е по-евтино да използват ресурсите си за отглеждане на кафе и с печалбите от него да купуват канадска пшеница. Общата продукция нараства като и двамата търговски партньори печелят.

Трето, доброволният обмен ни позволява да извличаме изгоди от кооперираните усилия, от разделението на труда и от прилагането на методи за масово производство. При отсъствие на обмен производствената дейност би била ограничена в рамките на отделното домакинство. Самозадоволяването и дребното производство щяха да господстват навсякъде. Размяната позволява да имаме много по-широк пазар за нашата продукция и да разделим производствените процеси на серия от специфични операции, за да планираме производството на големи партии стоки - действия, които често водят до неимоверно повишаване на количеството продукция, произведено от един работник.

Адам Смит, "бащата на икономическата наука", е подчертал предимствата от разделението на труда преди повече от 200 години. Наблюдавайки работата в едно предприятие за карфици, Смит забелязал, че производството на карфици било разделено на "около осемнадесет отделни операции", всяка от които била изпълнявана от съответни работници.

[текст под снимката на стр.10 Съвременното производство на дадена стока като молив или автомобил често е свързано със специализация,

разделение на труда, методи за серийно производство и коопериране буквално на десетки хиляди души. Изгодите от тези източници зависят от обмена.]

Когато всеки от работниците се специализирал в една производствена функция, те били в състояние да произвеждат по 4800 карфици на работник всеки ден. Смит изразява съмнение дали без специализация и разделение на труда отделният работник би бил в състояние да произвежда и по 20 карфици на ден.

Специализацията позволява на индивидите да се възползват от разнообразието на своите способности и уменията. Тя също така дава възможност на работодателите да възлагат задачите на онези работници, които са по-способни да ги изпълнят. Още по-важно е, че разделението на труда ни позволява да възприемем сложни технологии за едросерийно производство, които са немислими за отделното домакинство. Без обмен обаче тези изгоди биха били пропуснати.

4. Разходите по осъществяване на сделката са пречка за размяната; тяхното намаляване насърчава на икономическия прогрес.

Доброволният обмен е продуктивен, защото насърчава сътрудничеството в обществото и ни помага да получим повече от онези стоки и услуги, които желаем. Но обменът е и свързан с разходи. Времето, усилията и другите ресурси, необходими за търсене, договаряне и осъществяване на даден акт на размяна, се наричат разходи по сделката. Високите разходи по сделката са пречка за създаването на богатство. Те ограничават както собствената ни производителност, така и реализирането на ползи от взаимно изгодни сделки.

Понякога разходите за сделката са високи поради съществуването на физически препятствия като океани, реки, блата и планини. Тогава те могат да бъдат намалени чрез инвестиране в пътища и усъвършенстване на транспорта и съобщенията. В други случаи е възможно причината за високите разходи по сделката да са пречки, създавани от хората - данъци, изисквания за притежаване на лиценз, правителствени разпоредби, контрол на цените, тарифи или квоти. Но независимо от това дали бариерите са физически или са дело на хората, високите разходи по обслужване на сделките намаляват потенциалните изгоди от търговията. Обратно, тяхното намаляване увеличава изгодите от търговията и по този начин насърчава икономическия прогрес.

Хората, които осигуряват на търговските партньори информация и услуги, помагачи им да договарят сключването на сделки и да правят по-добър избор, осигуряват нещо ценно. Такива специалисти или посредници са служителите в агенциите за недвижима собственост, брокерите, дилърите, издателите на тематично подредени реклами и широк кръг търговци.

Хората често мислят, че посредниците са ненужни, че те просто повишават цените на стоките без да осигуряват изгоди нито за купувача, нито за продавача. Но когато осъзнаем, че разходите за сделката са пречка за търговията, за нас става лесно да разберем погрешността на това схващане. Вземете за пример продавача на хранителни стоки, който всъщност осигурява посреднически услуги, облекчаващи, включително финансово, взаимоотношенията между производителите и потребителите на хранителни продукти. Помислете си за времето и усилията, които ще са нужни за приготвянето дори само на едно ястие, ако купувачите трябваше да контактуват

директно с фермерите, за да се снабдят със зеленчуци, с производителите на цитрусови плодове, за да купуват плодове, с млекарите и мандраджиите, ако имат нужда от масло, мляко или сирене и със скотовъдците или рибарите, ако желаят да сервират говеждо или риба. Продавачите на хранителни стоки осъществяват всички тези контакти вместо потребителите, транспортират и продават всички стоки в удобно за пазаруване място и поддържат надеждни складови запаси. Услугите на тези продавачи и на другите посредници намаляват разходите за сделката и улесняват потенциалните купувачи и продавачи в реализирането на изгодите от размяната. Тези услуги разширяват обема на търговията и с това насърчават икономическия прогрес.

5. Нарастването на реалния доход зависи от нарастването на реалния обем на производството

Повишаването на доходите и стандарта на живот зависи от нарастването на производителността и производството. Съществува пряка зависимост между дохода и произведения продукт на човек от населението в дадена страна. Всъщност производството и доходът са двете страни на един и същ медал. Продукцията е стойността на произведените стоки и услуги, измерена с цените, заплащани от купувачите. Доходът - това са приходите, получавани от хората за предоставените от тях ресурси за производството на продукцията (включително печалбата на предприемача). Той също трябва да бъде равен на продажната цена на стоката.

Нека разгледаме следния пример: да предположим, че дадена строителна компания наема работници и закупува други ресурси като дървен материал, гвоздеи и тухли, за да произведе някакъв продукт, в този случай - къща. Когато къщата бъде продадена на някой купувач, продажната цена е мярката за произведената продукция. В същото време, сумата от заплатеното на работниците, на доставчиците на другите ресурси и остатъчният доход, получен от строителната компания (който може да е положителен или отрицателен) е мярката на дохода. И продукцията, и доходът се равняват на продажната цена на стоката, която представлява стойността на произведеното.

Щом осъзнаем връзката между производство и доход, става ясно и кой е действителният източник на икономическия прогрес. Ние повишаваме жизнения си стандарт (дохода си) като решаваме въпроса как да произведеме повече продукция (неща, които хората ценят). Икономическият прогрес зависи например от способността ни да построим по-хубава къща, да произведем по-добър компютър или видеокамера със същото или по-малко количество труд и други ресурси. Без нарастване на реалния обем на продукцията - т.е., на обема на продукцията, съизмерен с процента инфлация, не може да има повишаване на доходите и подобряване на стандарта ни на живот.

Историческите сравнения онагледяват това положение. Работниците в Северна Америка, Европа и Япония произвеждат средно около пет пъти повече продукция на човек от населението, отколкото предшествениците им преди 50 години. Доходът на човек от населението в тези страни, коригиран с индекса на инфлацията (реалният доход), е също така приблизително пет пъти по-висок.

Величината на средната продукция, произвеждана от един работник, обяснява и различията в средните доходи на работниците в отделните страни. Например в Съединените щати среднестатистическият работник е по-

образован, работи с по-високопроизводителни машини и печели от по-добрата икономическа организация в сравнение със колегата му в Китай или Индия. Поради това американският работник произвежда продукцията на стойност приблизително 20 пъти повече, отколкото работникът в Индия или в Китай. Американските работници са по-добре заплатени, защото произвеждат повече. Ако не произвеждаха повече, не биха могли и да получават по-добро заплащане.

Политиците често и погрешно говорят така, сякаш създаването на работни места е източник на икономически прогрес. По време на изборната си кампания бившият президент Буш твърдеше, че икономическата му програма се крепи на три кита - "работни места, работни места и работни места". Президентът Клинтън заяви, че работните места заемат централно място в икономическата му политика. Акцентирането върху работните места е потенциален източник на объркване. По-голямата заетост няма да съдейства за икономически прогрес, ако не доведе до нарастване на продукцията. Ние не се нуждаем просто от повече работни места. По-скоро имаме нужда от по-производителни работници, по-производителни машини и по-ефективна икономическа организация, така че да сме в състояние да произвеждаме повече продукцията на човек от населението.

Твърди се, че технологията въздейства неблагоприятно върху работниците. Всъщност, вярно е тъкмо обратното. Щом веднъж осъзнаем, че нарастването на продукцията е източникът за повишаване на заплатите, позитивното въздействие на усъвършенстването на технологиите става очевидно: по-добрата технология дава възможност на работниците да произвеждат повече, а следователно и да печелят повече. Фермерите например могат да произвеждат повече, когато използват трактори вместо коне. Счетоводителите могат да се справят с по-голям брой сметки с микрокомпютър вместо с молив и сметачна машина. Една секретарка може да подготви повече писма, ако използва текстов редактор вместо пишеща машина.

Понякога особени професии стават ненужни. Очевидно съвременната техника практически е обезсмислила професиите на операторите на асансьори, ковачите, домашните прислужници, копачите на канавки и майсторите на двуколки. Тези промени обаче просто освобождават човешки ресурси, които могат да бъдат използвани за разширяване на производството в други области. С освободените ресурси могат да се реализират други задачи, в резултат на което ние сме в състояние да постигнем по-висок жизнен стандарт, отколкото иначе би било възможно.

Осъзнаването на връзката между продукцията и доход позволява по-лесно да се разбере защо законодателното регламентиране на минималната работна заплата и профсъюзите не са в състояние да повишат общото равнище на заплащане на работниците. Една по-висока минимална работна заплата означава, че някои нискоквалифицирани работници ще станат неконкурентоспособни на пазара на работна сила. Поради това заетостта сред тях ще намалее, с което ще се понижи и общото равнище на произведената продукцията. Независимо, че отделни работници ще бъдат облагодетелствани, доходът на човек от населението ще намалее, защото ще се понижи произвежданата на човек от населението продукцията.

По същия начин професионалните съюзи може и да са в състояние да намалят конкуренцията от страна на работниците, които не са техни членове и с това да съдействат за нарастване на заплатите на своите членове. Но без

съответно нарастване на производителността, профсъюзите не могат да постигнат повишаване на заплатите на всички работници. Ако това беше възможно, средната заплата в страна с мощни и масови профсъюзи като Великобритания, би била по-висока, отколкото в Съединените щати. Но това не е така. Заплатите в Обединеното кралство са поне с 40% по-ниски, отколкото в САЩ, въпреки че почти половината от работната сила е организирана в профсъюзи в сравнение с по-малко от 20% в Съединените щати.

Без висока средна производителност, не може да има висока средна заплата. Също така не може да има нарастване на реалния доход на нацията без нарастване на производството на стоки и услуги, ценени от потребителите. Производството е източникът на доходите.

Ако хората не произвеждат повече, те не могат да печелят повече. Производството на неща, които хората ценят, е източникът на доходите. Машините и усъвършенстването на технологиите водят до нарастване и на производителността на работниците, и на техните доходи.

6. Четирите източника на нарастване на доходите са: (а) повишаване на квалификацията на работниците, (б) формирането на капитали, (в) технологичните предимства и (г) по-добрата икономическа организация.

Стоките и услугите, които допринасят за жизнения ни стандарт, не се появяват от само себе си. Производството им изисква труд, инвестиции, сътрудничество, машини, умствени способности и организация. Четири са източниците за нарастването на производството и доходите.

На първо място, усъвършенстването на квалификацията на работниците допринася за икономическия растеж. Квалифицираните работници са по-производителни. Как индивидите подобряват квалификацията си? Преди всичко като инвестират в себе си - като развиват естествените си способности. Съществуват буквално хиляди начини, по които хората могат да усъвършенстват уменията си, но повечето от тях са свързани с обучение и практика. Следователно, образованието, професионалната подготовка и опитът са основните средства, използвани от хората, за да повишат квалификацията си.

На второ място, формирането на капитали също може да повиши производителността на работниците. Те са в състояние да произвеждат повече, ако работят с повече и по-съвършени машини. Например един дървар може да произвежда повече, когато използва бензинова резачка вместо да сече с брадва. Транспортният работник е в състояние да превози по-голямо количество товари с камион, отколкото с муле и каруца. При равни други условия, инвестирането в инструменти и машини ни помага да произвеждаме повече в бъдеще. Но инвестирането не е безплатен обяд. Ресурсите, използвани за производството на инструменти, машини и фабрики биха могли да се използват за производството на храни, облекла, автомобили и други търсени потребителски стоки. Икономическата наука е наука за размяната. Тя обаче показва, че онези, които спестяват и инвестират повече, ще могат да произвеждат повече в бъдеще.

Трето, усъвършенстването на технологиите - знанието ни за това по какъв начин да трансформираме ресурсите в стоки и услуги - също ще ни позволи да постигнем бъдещо нарастване на продукцията. Използуването на

силата на ума за откриването на нови, по-продуктивни и по-евтини методи за производство, е могъщ източник на икономически прогрес. През последните 250 години усъвършенстването на технологиите буквално промени нашия живот. През този период парната машина, а по-късно двигателят с вътрешно горене, електричеството и атомната енергия заместиха използването на хора и животни като основен източник на енергия. Автомобилите, автобусите, влаковете и самолетите заместиха коня и каруцата (и ходенето пеша) като главни методи за транспортиране. Напредъкът на технологиите продължава да променя начина ни на живот. Помислете си за последиците от използването на компактдиските устройства, микрокомпютрите, текстовите редактори, микровълновите фурни, видеокамерите и касетофоните и автомобилните климатични инсталации - разработването и усъвършенстването на тези продукти през последните две десетилетия силно промени начина, по който работим, играем и се забавяваме.

И накрая, подобряването на икономическата организация също може да допринесе за постигане на икономически прогрес. Това е може би най-пренебрегваният от четирите източника на растеж. Правната система на една страна влияе върху степента на икономическо коопериране. Исторически погледнато, юридическите нововъведения са били важен източник на икономически прогрес. През XVIII век патентната система е осигурила на инвеститорите право на частна собственост върху техните идеи. Приблизително по същото време признаването на корпорацията за юридическа личност довежда до намаляване на разходите за изграждане на крупни фирми, от каквито често имало нужда за масовото производство на стоки. Всяко от тези подобрения на икономическата организация ускорява нарастването на продукцията в Европа и Северна Америка.

Ефективната икономическа организация улеснява социалното сътрудничество и насочва ресурсите към производството на стоки, които хората ценят. Обратно, икономическа организация, която покровителства разсипническите дейности и не е в състояние да възнагради създаването на богатство, забавя икономическия напредък. В част втора ние ще изследваме по-пълно широкообхватните характеристики на ефективната икономическа организация.

7. Доходът е възнаграждение за предлагането на услуги. на другите. Хората печелят като помагат на другите.

Хората имат различни способности да произвеждат, различни предпочитания, възможности, професионални умения, склонност да поемат рискове и късмет. Тези различия влияят върху доходите, защото оказват въздействие върху стойността на стоките и услугите, които индивидите са склонни или са в състояние да предлагат другиму.

Разглеждайки различията между хората, ние не бива да губим представата си за това какво точно представлява доходът. Той е просто компенсацията, получавана в замяна на оказаните на други хора производствени услуги. Онези, които получават високи доходи, осигуряват много неща, които другите ценят. Поуката е, че ако искате да получавате високи доходи най-добре е да решите по какъв начин можете да оказвате значителна помощ на другите. Обратното е също вярно. Ако не сте способен или не желаете да помагате много на останалите хора, доходите ви ще бъдат доста ниски.

Директната връзка между помощта, оказвана на други хора и получаваните доходи служи на всеки един от нас като силен стимул да придобива такива умения и да развива онези свои дарби, които са високо ценени от другите. Студентите прекарват дълги часове в учене, търпят стреса и правят разходи за образованието си, за да станат, например, лекари, химици или инженери. Други хора се квалифицират и придобиват опит, който ще им помогне да станат електротехници, работници по поддръжката или програмисти. Трети правят инвестиции и започват някакъв бизнес. Защо хората вършат тези неща? Безспорно, много фактори оказват въздействие за взимането на подобни решения. В някои случаи индивидите могат да бъдат мотивирани от силно лично желание да направят света, в който живеем, по-добър. Но главното е, че дори хората, за които доходът е основен мотив, се ръководят от силната подбуда да придобиват умения и да правят инвестиции, ценени от останалите. Предлагането на услуги, които другите хора ценят, е източникът на високите доходи. Ето защо, когато доходите се определят от пазарни принципи, дори индивидите, движени изключително от мотива за лично облагодетелстване, ще имат силен импулс да следят внимателно какво се ценят от другите хора.

Някои са склонни да смятат, че хората, получаващи високи доходи експлоатират останалите. Осъзнаването на факта, че доходът е възнаграждение за оказване на помощ на други хора, лесно разкрива погрешността на това схващане. Онези, които получават високи доходи, почти винаги повишават благосъстоянието на голям брой хора. Актьорите, певците и атлетите имат високи доходи, защото милиони хора са готови да платят, за да гледат техните изпълнения. Предприемачите, постигащи големи успехи, дължат това на факта, че izdeliyata им са на достъпни за милиони потребители цени. Покойният Сам Уолтън (основател на веригата магазини "Уолмарт") стана най-богатия човек в Съединените щати, защото намери решение на въпроса как да управлява по-ефективно големи количества стоки и успя да въведе и в малките американски градове отстъпките в цените на фирмени стоки. По-късно Бил Гейтс, основателят и президентът на Микрософт, се издигна до върха на списъка на четиристотинте най-богати хора в света на списание "Форбс" като разработи продукт, който радикално подобри ефективността и съвместимостта на компютрите. Милиони потребители, които никога не са и чували за Уолтън или Гейтс, въпреки това са облагодетелствани от техните предприемачески таланти и евтини продукти. Уолтън и Гейтс станаха много богати, защото помогнаха на много хора.

8. Печалбите насочват бизнеса към дейности, които увеличават богатството

Хората в една страна ще бъдат по-заможни, ако техните ресурси се използват за производството на стоки и услуги, които са високо ценени в сравнение с разходите им. Във всеки момент съществува практически безкраен брой потенциални инвестиционни проекти. Някои биха повишили стойността на ресурсите и биха съдействали за постигане на икономически прогрес. Други биха намалили стойността на ресурсите и биха довели до икономически упадък. За да може прогресът да продължи, проектите, водещи до нарастване на стойността трябва да бъдат окуражавани, а онези, водещи до понижаване на стойността - отхвърляни.

Именно това правят печалбите и загубите в условията на пазара. Фирмите закупуват ресурси и ги използват за производството на продукт или услуга, продавани на потребителите. Те правят разходи за заплащане на работниците и на собствениците на други ресурси за техните услуги. Ако продажбите на продукцията на фирмата надхвърлят разходите за използване на всички ресурси, необходими за производството, фирмата ще получи печалба. Казано накратко, печалбата е наградата, която собствениците на стопански предприятия ще получат, ако произведат стока, ценена от потребителите повече (измерено със склонността им да платят) отколкото е стойността на ресурсите, необходими за производството ѝ (измерена с разходите за отклоняването на ресурсите от алтернативните възможности за тяхното използване).

Загубите, напротив, са наказанието за фирмите, които намаляват стойността на ресурсите. Тази стойност, в подобни случаи на губещи фирми, надхвърля цената, която потребителите са склонни да платят за техния продукт. Загубите и фалитите са начинът, по който пазарът прекратява такива прехоснически дейности.

Ако в една държава стремежът е да се извлече максимална полза от наличните в нея ресурси, трябва да се намери начин за прекратяване на нерентабилните дейности. При пазарната икономика, тази жизнено необходима функция се осъществява от загубите.

Да предположим например, че един производител на ризи изразходва 20 000 долара на месец за наем на сградата и необходимите машини и закупуването на работната сила, плата, копчетата и другите материали, нужни за производството и пласмента на 1000 ризи месечно. Ако той продаде хилядата ризи за по 22 долара, то дейността му е източник на благосъстояние. Потребителите ценят ризите повече отколкото ценят ресурсите, необходими за производството им. Печалбата на производителя от 2 долара на риза е награда за повишаването на стойността на ресурсите.

От друга страна, ако ризите не могат да бъдат продадени за повече от 17 долара всяка, производителят ще губи по 3 долара на риза. Тази загуба е резултат от това, че неговата дейност е намалила стойността на ресурсите - за потребителите стойността на ризите е по-ниска от стойността на ресурсите, необходими за производството им.

Ние живеем в свят на променящи се вкусове и технологии, несъвършено знание и несигурност. Хората, които взимат икономически решения не могат да бъдат сигурни нито за бъдещите пазарни цени, нито за производствените разходи. Решенията им трябва да се основават на очаквания. Независимо от това, моделът награда-наказание, характеризиращ структурата на пазарната икономика е ясен. Фирмите, чието производство е ефективно и които предвиждат правилно какви продукти и услуги ще се търсят най-много в бъдеще (съотнесено с производствените разходи) ще получат печалби. Онези, които не са ефективни и използват неправилно ресурсите в области на слабо бъдещо търсене, ще бъдат наказани със загуби.

По същество, печалбите и загубите насочват инвестициите на фирмите към проекти, допринасящи за постигане на икономически прогрес, а не към такива, които прехосват оскъдните ресурси. Това е жизнено необходима функция. Държави, в които тази функция не се осъществява добре, почти със сигурност ще достигнат до икономическа стагнация.

9. "Принципът на невидимата ръка" - пазарните цени установяват хармония между личния егоистичен интерес и благосъстоянието на обществото.

"Всеки индивид непрестанно се стреми да намери най-изгодното приложение за капитала, с който може да се разпорежда. Наистина, той се ръководи от личната си изгода, а не от онова, което е полезно за обществото. Но изследването на личната изгода естествено или по-скоро по необходимост го кара да предпочете онова приложение, което е най-изгодно за обществото... Той мисли само за собствената си печалба, но в този, както и в много други случаи, е ръководен от невидима ръка, за да служи на цел, която не е била част от неговите намерения." Адам Смит

Както е забелязал Адам Смит, една икономика, основаваща се на частна собственост и свобода на договарянето е забележителна с това, че пазарните цени установяват хармония между действията на индивиди с егоистични интереси и общото процъфтяване на една общност или нация. Предприемачът "предвижда само собствената си печалба", но бива направляван от "невидимата ръка" на пазарните цени "да служи на цел [икономически разцвет], която не е била част от неговите намерения."

Много хора трудно разбират принципа на невидимата ръка, защото съществува естествена склонност редът да се асоциира с централизираното планиране. Ако ресурсите трябва да се разпределят съзнателно, то, разбира се, е необходимо някаква централна власт да се грижи за това. Принципът на невидимата ръка подчертава, че съвсем не е необходимо винаги да е така. При наличието на частна собственост и свобода на размяната, пазарните цени ще регистрират избора буквално на милиони потребители, производители и доставчици на ресурси и ще приведат противоречията в хармония. Цените отразяват такава информация за предпочитанията на потребителите и разходите, за срокове, места, обстоятелства, която никой отделен индивид или централна власт, занимаващи се с планиране не са в състояние да обхванат.

Контролът върху цените е причина за дефицит. Например, контролът върху цените на бензина доведе до дълги опашки от автомобили и до появата на табели "Бензин няма" по бензиностанциите. Това се случи, както в САЩ през 70-те години, така и в Източна Европа през 90-те.

Този единствен обобщен статистически показател - пазарната цена, осигурява на производителите, всичко което те трябва да знаят, за да приведат действията си в хармония с действията и предпочитанията на останалите хора. Пазарната цена насочва и мотивира и производителите, и доставчиците на ресурси да осигуряват онова, което останалите хора ценят високо по отношение на разходите им. Не е нужна централна власт, която да нарежда на хората, вземащи делови решения, какво и как да се произвежда. Тази работа вършат цените. Например никой не трябва да принуждава фермера да отглежда пшеница, да нарежда на строителната фирма да строи сгради, или да убеждава производителя на мебели да прави столове. Когато цените на тези и други продукти показват, че потребителите ги ценят наравно или повече от производствените им разходи, производителите, стремящи се към получаване на печалби, ще ги предлагат.

Също така не е необходимо и дори не е полезно централната власт да следи производствените методи на фирмите. Фермерите, строителните компании, производителите на мебели и хиляди други производители ще открият най-добрата комбинация от ресурси и най-ефективните от гледна точка на разходите методи за производство, защото по-ниските разходи означават по-високи печалби. В интерес на всеки производител е да поддържа разходите ниски, а качеството - високо. Всъщност, конкуренцията практически ги принуждава към това. Производителите, които имат високи разходи, трудно ще оцелеят на пазара. За това ще се погрижат потребителите, търсещи най-добрия стойностен еквивалент на своите пари.

Невидимата ръка на пазарния процес действа така автоматично, че повечето хора малко се замислят за нея. Повечето просто приемат за даденост, че стоките, ценени от хората, ще бъдат произведени приблизително в такива количества, в каквито потребителите желаят да ги купуват. Дългите опашки и табелите "Няма да имаме стока до следващата седмица", характеризиращи икономиките с централно планиране, са напълно непознати на хората живеещи в страните с пазарна икономика. В значителна степен се приема за даденост и присъствието на пазара на богат асортимент стоки, който е предизвикателство за въображението дори на съвременния потребител. Процесът на въздействие на невидимата ръка води до ред, хармония и разнообразие. Този процес обаче действа така незабележимо, че слабо се разбира и рядко се осъзнава. Въпреки това, той е жизнено необходим за икономическото ни благосъстояние.

10. Игнорирането на страничните ефекти и дългосрочните последици е най-често срещаният източник на грешки в икономическата наука.

Хенри Хазлит, може би най-добрият от популярните автори в областта на икономическата наука на нашия век, написа книгата "Икономическата наука в един урок". Урокът на Хазлит беше, че когато анализира едно икономическо предложение, човек трябва да проследи не само непосредствените резултати, но и резултатите в дългосрочен аспект, не само първичните, но и вторичните последици и не просто ефекта върху някоя специална група хора, но ефекта върху всеки човек.¹

Хазлит вярва, че неуспехът да се прилага тази поука е най-честият източник на икономически грешки.

Трудно е да оспори това убеждение. Политиците непрекъснато подчертават краткосрочните изгоди от следването на дадена политика, напълно пренебрегвайки последиците в дългосрочен аспект. Непрестанни изглежда са и призивите за подпомагане на определени отрасли на промишлеността, райони или обществени групи, без да се взема под внимание въздействието върху обществото като цяло, включително и върху данъкоплатците и потребителите.

Разбира се, в много случаи това е съзнателно. Когато се търсят политически дивиденди, групите, обединени от общи интереси и техните наети представители, са заинтересовани да насочат нещата в желаното от тях направление. Може да се предвиди, че те ще преувеличават ползите, игнорирайки важни елементи или разходи.

¹ Henry Hazlitt. Economics in One Lesson, (New Rochelle: Arlington House, 1979), p. 103

Когато изгодите са непосредствени и е лесно да се предвидят, докато разходите не са така очевидни и в по-голямата си част в бъдещето, за съответните групи, обединени от общи интереси ще е по-лесно да прокарат подвеждащи икономически съждения. Лесно е да се посочат примери, когато вторичните ефекти са в значителна степен пренебрегвани. Да разгледаме случая с установяването на контрол върху наемите на жилища. Защитниците на тази мярка твърдят, че контролът ще доведе до намаляване на наемите и ще направи жилищата по-достъпни за бедните. Да, но ще има и вторични ефекти. По-ниските наеми ще доведат до намаляване на темпа на възвръщаемост на инвестициите в жилищното строителство. Онези, които в момента са собственици на жилища, давани под наем, могат да бъдат принудени да приемат по-ниския темп на възвръщаемост, но не и потенциалните бъдещи собственици. Много от тях ще насочат капиталите си в друга посока; инвестициите в жилищно строителство ще се съкратят и като резултат разполагаемото количество жилища под наем в бъдеще ще намалее. С течение на времето ще се натрупа дефицит и ще се влошава качеството на жилищата, давани под наем. Тези вторични ефекти обаче не са очевидни. Затова контролът върху наемите се радва на висока популярност сред хората от градове с размерите на Ню Йорк до хората от селища като малкото градче Бъркли в Калифорния, въпреки че неизбежния резултат е намаляване на предлагането на жилища под наем, лошо поддържане и недостиг. По думите на шведския икономист Асар Линдбек "С изключение на бомбардировките, контролът върху наемите често се оказва най-успешният известен днес начин за разрушаването на един град."²

Защитниците на използването на митата и квотите за "защита на работните места" почти винаги пренебрегват вторичните ефекти от такава политика. Помислете за въздействието на търговските ограничения върху предлагането на автомобили, произведени в чужбина, на американския пазар. В резултат на тези ограничения заетостта в националната автомобилостроителна промишленост нараства. Но какво да кажем за вторичните ефекти в другите сфери? Ограниченията означават по-високи цени за потребителите на автомобили. В резултат на това много от тях ще бъдат принудени да намалят потреблението на храна, облекла, на услуги, свързани с отдиха и буквално на хиляди други неща. Това намаляване на потреблението ще означава по-малко продукция и по-ниска заетост в тези сфери. Освен това има и вторичен ефект върху чужденците. Тъй като те продават по-малко автомобили на американците, ще получават и по-малко долари, за да внасят американски стоки. Когато чужденците ни продават по-малко стоки, те ще имат и по-слаба покупателна способност, за да купуват от нас. Ето защо, износът на САЩ ще намалее като резултат от ограниченията върху вноса на автомобили. Щом бъдат взети предвид вторичните ефекти, влиянието върху заетостта е ясно. Ограниченията не създават работни места, а просто ги преразпределят. Заетостта е по-висока в автомобилостроенето, но по-ниска в други отрасли и особено в отраслите, ориентирани към износ. За съжаление работните места в автомобилостроенето са по-ясно видими, докато вторичните ефекти - загубените работни места в другите отрасли - не са така очевидни. Поради това не е изненадващо, че много хора изпадат в заблуда по отношение на аргумента за "защита на работните места", въпреки че той е напълно погрешен.

² Assar Lindbeck, *The Political Economy of the New Left*, 1970 (New York: Harper & Row, 1972), p. 39.

Нека разгледаме и един последен пример на неправилни представи, произтичащи от несъобразяване с вторичните ефекти. Политиците често твърдят, че държавното финансиране на приоритетни проекти води до нарастване на заетостта. Разбира се, може да има основателни причини за изразходване на средства от държавния бюджет за пътища, за подобряване и разширяване на защитните функции на полицията, за системата на правосъдието и т.н. Създаването на работни места обаче не е сред тях. Да предположим, че правителството изразходва 50 млн. долара като наеме един милион работници за построяване на скоростна ж.п. линия свързваща Лос Анджелис и Сан Диего. Колко работни места създава този проект? Вземат ли се предвид вторичните ефекти, отговорът е: нито едно. Правителството трябва да използва данъци или заем, за да финансира проекта. Данъци в размер на 50 млн. долара ще намалят както разходите за потребление, така и индивидуалните спестявания и с това ще унищожат толкова работни места, колкото ще създадат държавните разходи. От друга страна, ако проектът бъде финансиран чрез заем, това ще доведе до повишаване на лихвените проценти и до съкращаване с 50 млн. долара на инвестициите в частния сектор и на разходите за потребление. Както при случая с търговските ограничения, резултатът е преразпределяне, а не създаване на работни места. Означава ли това, че проектът не трябва да бъде реализиран? Не непременно. Но то във всеки случай означава, че оправдаването му трябва да се търси в изгодите от високоскоростната железопътна линия, а не в илюзорната полза от нарастване на заетостта.

Част II

Седем основни източника на икономически прогрес

1. Частната собственост: хората ще са по-усърдни и по-разумно ще използват ресурсите, ако собствеността върху имуществото е частна.

2. Свобода на размяната: политика, която намалява обема на размяната, забавя икономическия прогрес.

3. Конкурентни пазари: конкуренцията насърчава ефективното използване на ресурсите и осигурява постоянен стимул за иновационни подобрения.

4. Ефективен капиталов пазар: за да може една нация да реализира потенциала си, тя трябва да има механизъм, способен да насочва капитала в проекти, които създават богатство.

5. Монетарната стабилност: инфлационната монетарна политика деформира ценовите сигнализатори и подкопава пазарната икономика.

6. Ниските данъчни ставки: хората ще произвеждат повече, когато им се разреши да задържат по-голяма част от това, което печелят.

7. Свободната търговия: една нация може да печели от продажбата на стоки, които е в състояние да произвежда при сравнително ниски разходи и използва приходите да купува онова, което би могла да произвежда само при високи разходи.

1. Частна собственост: хората ще са по-усърдни и по-разумно ще използват ресурсите, ако собствеността е частна.

Хората винаги работят по-усърдно и с по-голяма готовност когато работят с това, което им принадлежи... Сигурно е и не подлежи на съмнение, че когато човек се захване с доходна работа, движещата сила и мотивът за неговата работа е да придобие собственост и в последствие да я задържи в свое владение.

Папа Льв XIII (1878)

Частната владение на собствеността включва три неща: (а) правото за изключително ползване; (б) законова закрила срещу нарушители на това право; и (в) правото да го прехвърля. Собствеността е широко понятие, което включва владенето на работна сила, идеи, литература, природни ресурси, както и материални активи като сгради, машини и земя. Частната собственост позволява на индивидите да решават как да използват тяхното имущество, но също така ги прави отговорни за техните действия. Хората, които използват имуществото си по такъв начин, че нарушават или ограничават имуществените права на други, ще са подсъдни на същата законова сила, създадена, за да защитава собственото им имущество. Примерно правото на частна собственост ми забранява да замеря със своя чук екрана на компютъра, който вие притежавате, защото ако го направя, аз бих нарушил правото ви на собственост върху този компютър. Това ваше право възпрепятства мен и всички останали да използвам компютъра без ваше разрешение. По същия начин собствеността ми върху чука и други неща, които притежавам, възпрепятства вас и всички останали да ги използват без мое разрешение.

Същественото при частната собственост е структурата на стимулите, които произтичат от нея. Има четири основни причини тази структура на стимулите да подпомага икономическия прогрес.

Първо, частната собственост насърчава мъдрото разпореждане с нея. Ако частните собственици не могат да поддържат своето имущество, позволят да се злоупотреби с него или да се повреди, те ще понесат последиците във формата на намаляване на ценността му. Например, ако притежавате кола, вие сте силно заинтересован да сменяте маслото, редовно да я карате на сервиз, и да следите отвътре да се поддържа добре. Защо е така? Ако не обръщате внимание на тези неща, ценността на колата за вас и евентуалните бъдещи собственици ще намалее.

Противоположно на това, ако колата е поддържана добре и е запазена в добро състояние, тя ще е с по-голяма ценност за вас и другите, които може да поискат да я купят от вас. При частната собственост, разумното разпореждане се възнаграждава. Напротив, ако имуществото е собственост на държавата или се притежава съвместно от голяма група хора, стимулът за добра грижа е по-слаб. Така например е когато жилищата са държавна собственост, няма един собственик или малка група собственици, които да плащат скъпо и прескъпо, ако имуществото се повреди или с него се злоупотреби. Ето защо не бива да ни учудва когато забележим, че в сравнение с частните жилища държавният

жилищен фонд общо взето се стопанисва и поддържа зле и в капиталистически страни като САЩ, и в бивши социалистически страни като Русия и Полша. Тази небрежност към грижите, поддръжката и ремонта просто отразява структурата на стимулите, която съпътства държавната собственост върху имуществото.

Второ, частната собственост насърчава хората да развиват онова, което владеят и да го използват продуктивно. При частната собственост, хората имат силен стимул да усъвършенстват уменията си, да работят по-усърдно и по-добре. Тези действия ще увеличат доходите им. Също така, хората са силно заинтересовани да създават и подобряват дълготрайни активи като къщи, апартаменти и офиси. Когато такива подобрения носят повече приходи от разходите, богатството на частните собственици ще се увеличи.

Селското стопанство в бившия Съветски Съюз илюстрира важноста на правото на собственост като стимул за продуктивна дейност. По време на комунистическия режим на домакинствата бе разрешено да задържат или да продадат всички стоки, произведени на малки частни парцели с размер до един акър. Тези частни парцели съставяха само 1% от обработваемата земя; останалите 99% се обработваха от държавни стопанства и огромни селскостопански кооперативи. Независимо от това, по данни на съветската преса, приблизително четвърт от общата селскостопанска продукция на тогавашния СССР се е произвеждала от тази малка част частно притежавана земя.

Трето, частните собственици са силно заинтересовани да използват ресурсите си по начин, изгоден и за другите. Макар че частните собственици по закон могат да правят каквото им скимне с тяхното имущество, същевременно собствеността им им осигурява силен стимул да вземат под внимание желанията на другите. Частните собственици могат да спечелят, ако измислят как да направят своето имущество и използването му по-привлекателни за другите. Ако използват и подобряват своето имущество по начин, който другите намират за привлекателен, пазарната стойност на имуществото ще се увеличи. Обратното, промените, неодобрение от другите - особено клиенти или потенциални бъдещи купувачи - ще намалят ценността на имуществото.

Вашата собственост върху работната ви сила ви осигурява силен стимул да инвестирате в обучение и професионална подготовка, които ще ви помогнат да предложите услуги, високо оценявани от другите. Също така собствениците на дълготрайни активи са заинтересовани да ги подобряват по начини, привлекателни за другите. Да вземем за пример някой собственик на жилищен блок. Собственикът може да не иска изобщо места за паркиране, удобна пералня, дървета, или добре поддържани зелени площи около блока. Все пак, ако потребителите ценят тези неща много високо (сравнено с разходите за тях), собственикът е силно заинтересован да ги осигури, защото това ще увеличи както доходите му (наемите), така и пазарната стойност на апартаментите му. Обратното, тези собственици на апартаменти, които държат да осигурят това, което те харесват, вместо нещата, които всъщност потребителите предпочитат, ще открият, че техните доходи и стойността на техния капитал (апартаментите) ще намалят.

Четвърто, частната собственост насърчава мъдрото развитие и запазването на ресурси за бъдещето. Развитието на един ресурс сега може да генерира текущ приход. Този приход е гласът на сегашните потребители. Но потенциалните възможности за по-високи приходи в бъдеще призовават към

съхранение на този ресурс. Потенциалната печалба във формата на по-високата цена на този ресурс в бъдеще е гласът на бъдещите потребители. Частните собственици са заинтересовани да балансират тези две сили. Когато очакваната бъдеща цена на един ресурс надвиши сегашната му стойност, частните собственици печелят от запазването му за бъдещите потребители. Това е вярно дори ако сегашният собственик не очаква да го има, когато настъпят тези добри времена. Например, представете си един 65-годишен фермер, който се чуди дали да отсече иглолистните си дървета.

Ако се очаква растежът им и все по-големият дефицит да донесат в бъдеще приходи от продажбата, по-големи от сегашната стойност на дърветата, фермерът ще спечели като ги запази за по-късно. Когато собствеността може да се прехвърля, в очакване на бъдещото отсичане пазарната стойност на земята на фермера ще се покачва с растежа на дърветата и с приближаване деня на отсичането им. По този начин фермерът може да продаде дърветата (или земята, на която те растат) и да реализира тяхната стойност по всяко време, дори и отсичането им да стане много след смъртта му.³

Векове наред тълкувателите на съдбата са предричали, че ще се изчерпят запасите от дървесина, жизнено важни минерали, или различни енергийни източници. В Англия през XVI век се породил страх, че запасите от дървесина скоро ще се изчерпят, тъй като този ресурс е бил широко използван като енергиен източник. Все пак по-високите цени на дървесината насърчили запазването ѝ и довели до разработването на въглищата. "Дървесната криза" скоро отминала. В средата на XIX век се правеха мрачни предсказания, че в САЩ скоро ще изчезне китовата мас, по това време основен източник на изкуствено осветление. С повишаването на цените на китовата мас, се увеличила нуждата от енергиен източник, който да я замести. Това е довело до разработването на керосина и края на "кризата за китова мас".

По-късно, когато хората преминали към нефт, почти веднага след разработването на този ресурс се появили мрачни предсказания за изчерпването му. През 1914 г. Бюрото по мините докладвало, че общите нефтени запаси на САЩ са 6 млн. барела - по-малко от това, което сега САЩ произвеждат за около 20 месеца. През 1926 Федералният съвет по запазване на нефта предупредил хората, че американските запаси от нефт ще стигнат само за 7 години. След

³ Ролята на частната собственост за опазване на околната среда може да се онагледят с различните видове собственост върху животни. Животни като едрият рогат добитък, конете, ламите, пуйките и щраусите, които са обект на частна собственост са се съхранили като видове. В противоположност, липсата на частна собственост е довела до масовото изтребление на бизони, слонове и бобри. Различните подходи към съхраняването на животинските видове в Африка също представляват показателен пример за важността на частната собственост. В Кения слоновете бродят свободно в земи, които нито са частни, нито са отделени с огради. Кенийското правителство се опитва да защити слоновете от браконieri, като забранява използването на слона за всякакви търговски цели освен като туристическа атракция. През десетилетието, в което се е прилагала тази политика, броят на слоновете в Кения е намалял от 65 000 на 19 000. В други източно- и централноафрикански държави, следвали подобна политика, се наблюдава аналогично съкращаване на популацията от слонове. Точно противоположен е подходът в Зимбабве. Там е разрешена търговията със слонова кост и бивни, но местните жители, върху чиято земя има слонове, имат права на частни собственици върху тези животни. След възприемането на този подход броят на слоновете в Зимбабве е нараснал от 30 000 на 43 000. Популациите в страни, следващи подобна политика - Ботсвана, Южна Африка, Малави и Намибия - също се увеличават. Виж Randy Simmons and Urs Kreuter, "Herd Mentality: Banning Ivory Sales Is No Way to Save the Elephant", Policy Review (Fall 1989), стр.46-49, за допълнително подробности по темата.

около двадесетина години министърът на вътрешните работи предрекъл, че САЩ ще изчерпят нефта си само след няколко години. Едно проучване, спонсорирано от Римския клуб, предсказа на света нещо подобно през 70-те години. Разбира се, времето доказа, че всички тези прогнози са погрешни.

Предвестниците на Страшния съд не успяват да разберат, че частната собственост осигурява на хората силен стимул да запазват всеки ценен ресурс и да му търсят заместител, когато нараства относителния му недостиг. При частна собственост, ако оскъдността на един ресурс нараства, и цената му ще расте. Нарастването на цената осигурява на производители, новатори, инженери и предприемачи силен стимул (а) да се въздържат от пряко използване на този ресурс, (б) да търсят по-усърдно заместители, и (в) да разработят нови методи за откриване и възстановяване на по-големи количества от този ресурс. Досега тези сили са отдалечавали деня на Страшния съд все по-далеч в бъдещето. За ресурси, които са частна собственост, с всички основания може да се очаква, че и в бъдеще ще бъде така.⁴

Хората, които не са замисляли сериозно по този въпрос, често свързват частната собственост с егоизма. Това е парадоксално, тъй като истината е почти противоположна. Частната собственост (а) осигурява защита срещу себични хора, които биха взели това, което не им принадлежи и (б) принуждава ползвателите на ресурси да понесат изцяло последствията от своите действия. Когато правото на собственост е добре формулирано, стабилно и с него можеш да се разпореждаш, производителите на стоки и услуги ще трябва да осигурят на собствениците на ресурси поне толкова добра сделка, колкото те биха могли да сключат навсякъде другаде. Работодателите не ще могат да заграбват и използват оскъдни ресурси без да компенсират техните собственици. На собствениците на ресурси ще трябва да се плаща достатъчно, за да се привлекат и да не изберат други потребители.

По същество твърдо определеното право на частна собственост изключва употребата на сила като конкурентно оръжие. На производител, от който не купуваш, не е разрешено да ти изгори къщата до основи. Също така на доставчик на ресурси - ваш конкурент, чиито цени подбивате, не е разрешено да ви нареже гумите на автомобила или да ви заплашва с телесни повреди.

Частната собственост поддържа децентрализацията на властта и разширява сферата, където се действа по силата на доброволно съгласие. Властта, осигурена от частната собственост, е строго ограничена. Собствениците на частен бизнес не могат да ви накарат насила да купувате от тях или да работите за тях. Те не могат да наложат данък върху дохода ви или имуществото ви. Те могат да получат част от вашия доход само като ви дадат в

⁴ Емпиричните данни показват, че като се вземе предвид инфлацията, цените на повечето природни ресурси са се снижавали години наред, а в повечето случаи и векове. Класическото изследване на Харолд Барнет и Чандлър Морис, *Scarcity and Growth: The Economics of Natural Resource Availability*, (Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1963) илюстрира този факт. Новите данни, свързани с тази тема, показват, че цените на суровините продължават да спадат. През 1980 г. икономистът Джулиън Саймън се обзалага с природозащитника Пол Ермич, че реалната цена на които и да са пет полезни изкопаеми, избрани от Ермич, ще се снижи през 80-те години. Действително цените и на петте суровини, подбрани от Ермич, се понижават и Саймън печели широко разгласения облог. Едно неотдавнашно проучване показва, че от 38 основни суровини само на две (манган и цинк) цените (коригирани с темпа на инфлацията) са нараснали през 80-те години. Виж Stephen Moore, "So Much for 'Scarce Resources'", *Public Interest* (Winter 1992).

замяна нещо, което считате за по-ценно. Властта дори на най-богатия собственик (или най-големия производител) е ограничена от конкуренцията на другите, желаещи да осигурят подобни продукти или услуги.

Обратното, както показва опитът на Източна Европа и бившия Съветски Съюз, когато държавната собственост измести частната собственост, огромна политическа и икономическа власт се поставя в ръцете на шепа политически дейци. Едно от главните достойнства на частната собственост е способността ѝ да предотврати прекомерната концентрация на икономическа власт в ръцете на неколцина. Широко разпространената собственост върху имуществото е враг на тиранията и злоупотребите с властта.

И така, ясно е какво трябва да направят бившите социалистически страни. Както заяви наскоро Нобеловият лауреат Милтън Фридман, най-добрата програма за Източна Европа може да се обобщи "с три думи: приватизация, приватизация, приватизация."⁵ Частната собственост е крайъгълният камък и на икономическия прогрес, и на личната свобода.

2. Свобода на размяната: политика, която намалява обема на размяната, забавя икономическия прогрес.

Доброволната размяна е форма на обществено сътрудничество. Тя позволява и на двете страни да получат повече от това, което желаят. При пазарни условия нито продавачът, нито купувачът са принудени да разменят насила. Личната печалба осигурява мотивацията за споразуменията за размяна.

Както бе отбелязано по-горе, размяната подпомага напредъка на обществото - по-голямо производство и доходи от тези, които иначе биха били постигнати. Когато правителствата създават пречки, с които ограничават сътрудничеството чрез размяна, те задушават икономическия прогрес.

Има различни начини, по които държавите задушават обмена. Първо, много страни въвеждат правила, които ограничават навлизането в различни дейности и занятия. Ако искате за започнете стопанска дейност или да предоставяте услуга, трябва да попълвате формуляри, да получите разрешение от различни бюра, да покажете, че сте квалифициран, да посочите, че имате достатъчно финансово покритие, и да преминете през други административни проверки. Някои служители могат да отхвърлят молбата ви, освен ако не сте готови да дадете подкуп или да направите вноска в политическия им фонд. Ернандо Де Сото, в разобличителната си книга "Другият път", разкрива, че в Лима (Перу), за да се справят с правилата за законно откриване на малко предприятие за производство на дрехи, 5 души на пълен работен ден са употребили 289 дни. Нещо повече, през това време са им били поискани 10 подкупа и в два случая е било необходимо те да се дадат, за да се получи разрешение да работят "законно". В много случаи, ако сте финансиран с чуждестранен капитал, възникват допълнителни правни усложнения. Не е нужно да се казва, че политика от този тип задушават стопанската конкуренция, насърчават корупцията в политиката, и принуждават порядъчните хора да

⁵ Милтън Фридман, "Economic Freedom, Human Freedom, Political Freedom" - лекция, изнесена на 1 ноември 1991 г. в Калифорнийския държавен университет, Хейуърд. Брошура, съдържаща лекцията може да бъде получена от the Smith Center for Private Enterprise Studies of California State University, Hayward.

минават в нелегалната (или както Де Сото я нарича, "неформалната") икономика.

Второ, държавата задушава размяната и когато заместват силата на закона със свободата на действие на политическата власт. Някои страни имат навика да приемат страшно претенциозни закони, които дават на политическите управници значителна власт да ги тълкуват и да се разпореждат. Например в средата на 80-те на митническите служители в Гватемала е било разрешено да отменят тарифи, ако сметнат, че това е в "национален интерес". Законодателство от този тип е явна покана към правителствените служители да искат подкупи. то създава правна несигурност и прави стопанската дейност по-скъпа и по-малко привлекателна, особено за честните хора. Структурата на закона трябва да е точна, недвусмислена и да не е дискриминационна. Ако не е така, ще бъде главна пречка за извличане печалба от търговията. Трето, много държави въвеждат ценови контрол, който задушава размяната. Когато цената на даден продукт по закон е фиксирана над пазарното равнище, купувачите ще купуват по-малко и разменяните количества ще намалют. От друга страна, ако цената е фиксирана под пазарното равнище, производителите няма да желаят да произвеждат същото количество. И това ще намали обема на размяната. От гледна точка на произведените и продадени количества няма голяма разлика дали ценовият контрол повишава цените или ги намалява - и в двата случая намалява обемът на търговията и печалбата от производството и размяната. Размяната дава положителни резултати - помага ни да получим повече от достъпните ни ресурси.

Политика, която принуждава търговците да преодоляват различни политически препятствия, обикновено има отрицателен ефект, дори когато намерението е било да се защити местното производство. Всъщност, тя е равносилна на това да се простреляш в крака. За да може една страна да реализира пълния си потенциал,тя трябва да сведе до минимум ограниченията върху търговията, оскъпяващи стопанската дейност. Възможността да осигуриш услуга, която другите желаят да купят доброволно е силно доказателство, че дейността носи положителен резултат. Пазарът е най-добрият регулатор.

3. Конкурентни пазари: конкуренцията насърчава ефективното използване на ресурси и осигурява постоянен стимул за иновационни подобрения.

*"Конкуренцията създава благоприятни условия за непрекъснатото подобряване на промишлената ефективност. Тя кара производителите да премахват разсипничеството и да съкращават разходите си,за да продават по-евтино от другите. Тя отсява онези,чиито разходи остават високи и по този начин съдейства да се концентрира производството в ръцете на тези,чиито разходи са ниски."*⁶

Клеър Уилкокс

⁶ Clair Wilcox, Competition and Monopoly in American Industry, Monograph no.21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, 76th Congress, 3rd Session (Washington, DC: U.S.Government Printing Office, 1940).

Конкуренция възниква, когато има свобода да навлизаш в даден пазар и алтернативни продавачи на пазара. Конкуренцията може да е между големи или малки фирми. Фирмите съперници може да се конкурират на местни, регионални, национални и дори на глобални пазари. Конкуренцията е живата кръв на пазарната икономика. Конкуренцията оказва натиск върху производителите да функционират ефективно и да угаждат на предпочитанията на потребителите. Конкуренцията отсява неефективните. Фирми, които не успеят да осигурят на потребителите качествени стоки на конкурентни цени, ще понесат загуби и в крайна сметка ще фалират. Печелившите конкуренти трябва да се представят по-добре от фирмите-съперници. Те могат да го направят по много различни начини - качество на продукта, стил, обслужване, удобно разположение, реклама, цена - но те трябва постоянно да предлагат на потребителите поне толкова или по-голяма ценност отколкото те могат да получат на други места.

Какво възпира "Макдоналдс", "Дженерал Моторс" или която и да било друга фирма да повишава цените, да продават лошокачествени продукти, да допускат лошо обслужване? Отговорът е - Конкуренцията. Ако "Макдоналдс" не успее с усмивка да предложи сандвич на привлекателна цена, хората ще се обърнат към "Бъргър Кинг", "Уендис", "Дейри Куийн", и други съперници. Както практиката наскоро показа, дори голяма фирма като "Дженерал Моторс" може да загуби клиенти за сметка на "Форд", "Хонда", "Тойота", "Крайслер", "Фолксваген", "Мазда" и други производители на автомобили, ако не успее да се задържи наравно със съперниците си.

Конкуренцията също така осигурява на фирмите силен стимул да усъвършенстват продукцията си и да откриват методи да произвеждат с по-малко разходи. Никой не знае точно какви стоки ще искат потребителите в следващия момент и коя технология на производство ще минимизира разходите за единица продукция. Конкуренцията ни помага да открием отговора. Дали тази нова идея-мечта е най-великата, откакто бе въведена веригата от заведения за бързо хранене? Или е просто поредната химера, която скоро ще се изпари? Предприемачите са свободни да внедрят това иновационно изделие или многообещаваща производствена технология; трябва им само подкрепата на инвеститори, които са склонни да осигурят необходимите средства. В пазарната икономика не се изисква одобрението на централните планови органи, мнозинството в законодателния орган, или на конкурентите. Независимо от това, конкуренцията държи отговорни предприемачите и инвеститорите, които ги подкрепят; техните идеи трябва да издържат "проверката за реалност", наложена от потребителите. Ако потребителите оценят новата идея достатъчно високо, за да се покрият разходите за произвежданата стока или услуга, новият бизнес ще процъфтява и преуспява. Напротив, ако потребителите не са склонни да направят това, бизнесът ще се провали.

Потребителите са висш съдник за новаторство и успешна дейност в бизнеса. Производителите, които искат да оцелеят в конкурентна среда, не могат да бъдат самодоволни. Ефективното днес изделие може да не издържи конкурентната проверка утре. За да успеят на един конкурентен пазар, фирмите трябва да умеят предвиждат, откриват и бързо да и бързо да възприемат по-добрите идеи.

Конкуренцията решава най-точно при коя структура и размер на фирмата могат най-успешно да се поддържат ниски разходите за единица продукция. За разлика от някои други икономически системи, пазарната икономика не определя изрично и не ограничава видовете фирми, които могат да се конкурират. Разрешена е всяка форма на стопанска организация. Фирма, ръководена от собственика, сдружение, корпорация, фирма-собственост на заетите в нея, потребителска кооперация, комуна, или всяка друга форма на стопанска дейност свободно може да навлезе на пазара. За да успее, тя трябва да издържи само една проверка: за ефективност на разходите. Ако една форма на стопанска организация, като корпорация или фирма-собственост на заетите в нея, може да постигне на пазара ниски разходи за единица продукция, тя има изгледи да оцелее. Съответно стопанска структура, която води до високи разходи за единица продукция, ще бъде изтласкана от един конкурентен пазар.

Същото важи за големината на фирмата. При някои изделия предприятието трябва да е доста голямо, за да реализира напълно потенциалните икономии от едрото серийно производство. Когато разходите за единица продукция намаляват при нарастване на производството, малките предприятия клонят към по-високи производствени разходи (и следователно по-високи цени) от техните по-едри съперници. В този случай потребителите, които са заинтересувани да получат максимална стойност за парите си, ще са склонни да купуват от по-голямата фирма с по-ниските цени. Повечето малки фирми в крайна сметка ще бъдат изтласкани от пазара. По-големите фирми, обикновено организирани като корпорации, по-често оцеляват на такива пазари. Автомобило- и самолетостроенето са пример за това.

В други случаи малки фирми, често организирани като еднолични търговци или дружества, ще са по-ефективни в разходите си. Когато личното обслужване и индивидуализираната продукция се ценят високо от потребителите, за големите фирми може да е трудно да се конкурират. При тези обстоятелства ще оцелеят предимно малките фирми. Например, това в общи линии е вярно за -юридическата и медицинската практика, печатниците и фризьорските салони. Пазарната икономика позволява съображенията относно разходите и взаимодействието между производители и потребители да определят типа и размера на фирмата на всеки пазар.

Когато големите предприятия имат по-ниски разходи, изключително важно е държавата да не ограничава конкуренцията от страна на външни доставчици, нито пък да пречи на местни фирми да продават в чужбина. Този въпрос е жизнено важен за малките страни. Например, тъй като вътрешният пазар на страна като Южна Корея е малък, един корейски автомобилпроизводител би имал изключително високи разходи за единица продукция ако не може да продава автомобили в чужбина. Аналогично, вътрешните потребители в малките страни би трябвало да плащат прекалено висока цена за автомобили, ако им е забранено да купуват от големи чужди производители с ниски разходи.

Обобщено казано, конкуренцията обуздава личния интерес на индивида и го кара да работи за повишаването на стандарта ни на живот. Както Адам Смит отбелязва в "Богатството на народите", индивидите са мотивирани от личните си интереси: "Не от благосклонността на касапина, пивовара или хлебаря очакваме обяда си, а от тяхната грижа за собствения им интерес. Ние

призоваваме не човеколюбието им, а техния егоизъм и никога не им говорим за нашите нужди, а за ползата от тях."⁷

В една конкурентна среда, дори индивидите, загрижени за личния си интерес и предприятията, търсещи печалба, имат силен стимул да служат на интересите на другите и да осигуряват на потребителите поне толкова ценност, колкото могат да получат навсякъде другаде. Това е пътят към по-големи приходи и печалби. Колкото и да изглежда парадоксално, личният интерес на индивида - черта, която много хора намират не толкова достойна за възхищение - е мощен двигател на икономическия прогрес, когато се насочва от конкуренцията.

4. Ефективен капиталов пазар: за да може една нация да реализира потенциала си, тя трябва да има механизъм, способен да насочва капитала в проекти, които създават богатство.

Потреблението е целта на всяко производство. Все пак, понякога можем да увеличим производството на потребителски стоки, като първоначално употребим ресурсите за да произведем машини, тежко оборудване и сгради, а след това използваме този основен капитал за производството на желаните потребителски стоки. Ето защо инвестирането - изграждането и разработването на дълготрайни ресурси, които да ни помогнат да произвеждаме повече в бъдеще - е важен потенциален източник на икономически растеж.

Ресурсите, използвани за производството на инвестиционни стоки, ще са недостъпни за прякото производство на потребителски стоки. Ето защо инвестирането изисква спестяване - въздържане от потребление в момента. Някой - или инвеститорът, или друго лице, което е склонно да му предостави средства - трябва да спестява, за да финансира инвестицията. Средствата не могат да се инвестират, освен ако не се спестят.

Не всички инвестиционни проекти ще създават богатство. Един инвестиционен проект увеличава богатството на нацията, ако стойността на допълнителното производство, получено в резултат на инвестицията, е повече от разходите за инвестицията. Напротив, когато стойността на допълнителното производство е по-малка от разходите за инвестицията, проектът ще има отрицателен ефект. Такива проекти намаляват богатството. За да може една нация да реализира потенциала си, тя трябва да има механизъм, способен да привлича спестявания и да ги насочва към инвестиционни проекти, които създават богатство.

В пазарната икономика тази функция се изпълнява от пазара на капитали. Този крайно разнообразен пазар включва пазарите на ценни книжа, недвижима собственост, предприятия, както и кредитния пазар. Финансовите институции като банки, застрахователни компании, взаимоспомагателни каси и инвестиционни фондове играят голяма роля на този пазар. Капиталовият пазар координира действията на спестителите, които предлагат средства и инвеститорите, които търсят средства за финансиране на различни стопански дейности. Частните инвеститори са силно заинтересовани внимателно да оценяват потенциалните проекти и да търсят печеливши. Инвеститорите, като се почне от притежателите на акции и се стигне до предлагащите дялово

⁷ Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, стр.18.

участие на собствениците на малки предприятия, търсят и предприемат печеливши операции, защото тези инвестиции ще увеличат личното им благосъстояние. Изгодните инвестиции в повечето случаи създават богатство. Един проект ще е изгоден, ако приходите, получени от прираста на производството, са по-високи от разходите за инвестицията. Приходи, надвишаващи инвестиционните разходи, са убедително доказателство, че хората ценят резултатите от капиталовложенията повече от ресурсите, нужни за тях. По този начин изгодните инвестиции водят до увеличаване на богатството не само на инвеститора, но и на нацията.

Разбира се, в нашия несигурен свят, частните инвеститори понякога правят грешки и се ангажират с проекти, които се оказват непечеливши. Ако инвеститорите не бяха склонни да поемат такива рискове, много нови идеи не биха били проверени и много ценни, но рисковани проекти не биха били започнати. Погрешните инвестиции са необходимата цена, платена за плодотворните иновации в нови технологии и изделия. Неефективните проекти обаче трябва да бъдат спрени. Капиталовият пазар гарантира това. Частните инвеститори няма да продължат да си пръскат средствата по неизгодни и неефективни проекти.

Без частен капиталов пазар, е практически невъзможно да се привлекат средства и постоянно да се насочват в създаващи богатство проекти. Когато средствата за инвестиции се осигуряват от държавата, вместо от пазара, в играта се включва напълно различен набор от критерии. Политическото влияние измества очакваната възвръщаемост на инвестициите като база за разпределението на средствата. Инвестиционните фондове често се насочват към политически симпатизанти и към проекти, които облагодетелстват личности и групи с политическо влияние.

Таблица 1. Капиталови пазари, реални лихвени проценти и растеж на brutния вътрешен продукт на човек от населението в развиващите се страни

Страни с отрицателни реални лихвени проценти	Реален лихвен процент*		Годишен темп на растеж на БВП на човек от населението 1980-1990
	1983-85	1988-90	
Аржентина	-163	-1179	-1.7
Замбия	-16	-77	
Сомалия	-35	-69	-0.7
Уганда	-74	-65	0.3
Сиера Леоне	-37	-41	-0.9
Еквадор	-19	-21	-0.4
Гана	-46	-15	-0.4
Танзания	-21	-121	-0.3

* Реалният лихвен процент е равен на номиналния лихвен процент по влоговете за годината минус темпа на инфлацията.

Източник: Световната банка, Годишен доклад за световното развитие и таблици за света: издание 1990-1992

Когато политиката замести пазара, инвестиционните проекти често намаляват богатството вместо да го увеличават. Опитът на Източна Европа и бившия Съветски Съюз илюстрира това положение. Четири десетилетия (от 1950 до 1990 година), темповете на инвестиране в тези страни бяха сред най-високите в света. Централните планови органи отделяха около една трета от националното производство за инвестиции. Дори тези високи темпове на инвестиране обаче малко помогнаха да се подобри стандарта на живот, защото политически, а не икономически съображения определяха кои проекти да се финансират. Ресурсите често се прахосваха по безсмислени политически проекти и представителни инвестиции, насърчавани от влиятелни ръководители.

Понякога правителствата фиксират лихвените проценти и с това накърняват способността на пазарите да насочват личните спестявания към проекти, създаващи богатство. Още по-лошо става, когато фиксираният лихвен процент се съчетае с инфлационна монетарна политика. Тогава съобразеният с инфлацията лихвен процент - който икономистите наричат "реален лихвен процент" - често ще е отрицателен! Когато установеният от правителството лихвен процент е по-нисък от темпа на инфлацията, богатството на спестителите намалява. Техните спестявания и приходи от лихви ще струват все по-малко с течение на времето. При тези обстоятелства стимулът да се спестява и да се осигуряват средства за вътрешния капиталов пазар ще е много малък. Това ще доведе до бягството на капитали, тъй като вътрешните инвеститори ще търсят положителни резултати в чужбина, а всички чужди инвеститори ще избягват тази страна. Такава политика унищожават вътрешния капиталов пазар. Поради липсата на финансов капитал и на механизъм за насочване на инвестициите към проекти, създаващи богатство, инвестиране в такива страни изпада в застой. Доходът стагнира или дори намалява.

Както показва таблица 1. Аржентина, Замбия, Сомалия, Уганда, Сиера Леоне, Еквадор, Гана и Танзания са следвали този курс през 80-те години. Всички тези страни фиксираха лихвения процент и провеждаха инфлационна монетарна политика. В резултат на това през повечето години съобразеният с инфлацията лихвен процент (реалната възвръщаемост на спестовните влогове) е отрицателен във всяка от тези страни! Също такъв е темпът им на растеж.

Тези страни следваха политика, която унищожил механизма, който при нормални условия би осигурил на потенциалните инвеститори кредитни средства и би ги насочил към проекти, създаващи богатство. Без механизъм за осъществяване на тази жизнено важна функция, те регресираха през 80-те години. Страните, които унищожават капиталовите си пазари, плащат жестока цена за своето безразсъдие.

5. Монетарната стабилност: Инфлационната монетарна политика деформира ценовите сигнализатори и подкопава пазарната икономика.

Парите са преди всичко средство за размяна. Те намаляват разходите по извършването на сделката, защото осигуряват общ еквивалент, в който могат да бъдат превърнати всички други стоки и услуги. С парите става възможно хората да се включват в сложни размени, свързани с получаване на доход или плащане на покупна цена в продължение на дълъг период. Парите ни осигуряват средство, с което можем да запазваме покупателна сила за бъдеща употреба.

Парите също така са отчетни единици, които повишават възможностите ни да следим приходите и разходите, възникнали при определени периоди от време.

Плодотворният принос на парите, обаче, е пряко свързан със стабилната им стойност. В този смисъл, парите за икономиката са това, което е езикът за общуването между хората. Без думи с ясно определено значение и за говорещия, и за слушащия, общуването е невъзможно. Същото е и при парите. Ако парите нямат стабилна и предсказуема стойност, за кредитори и длъжници ще е по-скъпо да извършват размени, спестяването и инвестирането ще носят допълнителни рискове, а сделките, свързани с продължителни по време операции (като например изплащането на покупната цена за къща или автомобил за определен период) ще са изпълнени с допълнителни опасности. Когато стойността на парите е нестабилна, размяната се забавя и изгодите от специализацията, едросерийното производство и социалното сътрудничество намаляват.

Причината за монетарната нестабилност не е загадка за никого. Като другите стоки, стойността на парите се определя от търсенето и предлагането. Когато предлагането на пари е постоянно или се увеличава бавно, с постоянни темпове, покупателната сила на парите ще е относително стабилна. Обратното, когато предлагането на пари се увеличава бързо и непредсказуемо в сравнение с предлагането на стоки и услуги, цените рязко се покачват и покупателната сила на парите намалява. Това често се случва, когато правителството печата пари (или ги взема назаем от централната банка), за да покрие разходите си. Политиците често обвиняват за инфлацията алчните производители и търговци, силните профсъюзи, големите нефтени компании, или, например, чужденците. Но техните усилия са уловки от тактиката за отклоняване на вниманието. И икономическата теория, и историческият опит показват, че постоянната инфлация произтича от един единствен източник: бързото нарастване на предлагането на пари. Таблица 2. илюстрира тази мисъл. Държави, които са увеличавали паричната маса с бавни темпове, са имали ниски темпове на инфлация през 80-те години. Това е така за големи страни като Германия, Япония и САЩ, както и за малки като Швейцария, Холандия, Кот д'Ивоар и Камерун. С нарастването на паричната маса в дадена страна обаче нараства и темпът на инфлация (виж данните за Португалия, Венецуела, Коста Рика, Турция, Гана, Заир и Мексико). Изключително високите темпове на монетарна експанзия водят до хиперинфлация. Този случай добре се илюстрира от опита на Израел, Перу, Аржентина и Боливия. Трицифрените годишни темпове на нарастване на паричната маса в тези страни доведоха до трицифрени годишни темпове на инфлация.

Всички страни на света с нисък темп на инфлация през последните десетилетия са следвали политика на бавен монетарен растеж. Напротив, с голяма инфлация са всички страни, възприели курс на бърза монетарна експанзия. Тази връзка между бързия растеж на паричната маса и инфлацията е една от най-изявените зависимости в икономиката.

Инфлацията подкопава икономическия просперитет. Тя прави планирането и проектите за инвестиране на капитал изключително рисковани. Неочаквани промени в темпа на инфлация могат да превърнат иначе печеливш проект в лична икономическа катастрофа. При допълнителната несигурност, която съпровожда високия темп на инфлация, много ръководители и бизнесмени просто ще се откажат от инвестирането на капитал и други операции, които водят до дългосрочно обвързване. Поради това ще се съкратят

взаимоизгодните сделки и потенциалните изгоди от тези размени ще бъдат загубени.

Таблица 2: Растеж на паричната маса и инфлация, 1980-1990г.

	Годишен темп на нарастване на паричната маса	Годишен темп на инфлация
Страни с бавен растеж на паричната маса		
Холандия	2.8	1.9
Германия	4	2.7
Кот д'Ивоар	4.1	2.7
Япония	4.9	1.5
САЩ	5	3.7
Швейцария	5.1	3.7
Камерун	5.6	5.6
Страни с бърз растеж на паричната маса		
Португалия	13.2	18.2
Венецуела	16.8	19.3
Коста Рика	22.6	23.5
Гана	41.8	42.7
Турция	46.8	43.2
Мексико	61.4	70.4
Заир	67.3	60.9
Страни с хипер-растеж на паричната маса		
Израел	98.6	101.4
Перу	157.3	233.7
Аржентина	368.9	395.1
Боливия	444.1	318.4

Източник: Световната Банка, Доклад за световното развитие, 1992 (таблици 2 и 13). Темпът на нарастване на паричната маса е равен на номиналния ѝ растеж минус нарастването на реалния БВП.

Когато правителствата предизвикват инфлация, хората ще отделят по-малко време за работа и повече - за да запазят благосъстоянието си. Тъй като неточното предвиждане на темпа на инфлация може да има сериозен ефект за нечие благосъстояние, индивидите ще отклоняват оскъдните ресурси от производството на стоки и услуги към получаване на информация за бъдещия темп на инфлация. Способността на стопанските ръководители да предвиждат ценовите промени става по-важна от способността им да управляват и организират производството. Насърчава се спекулацията, тъй като индивидите се стремят да се надхитрят относно бъдещата посока на движение на цените. Средствата се насочват към спекулативни инвестиции като злато, сребро и произведения на изкуството, а не към продуктивни инвестиции като сгради, машини и технологични изследвания. След като ресурсите се пренасочват от производителни към непроизводителни дейности, икономическият прогрес се забавя.

Но може би най-разрушително действа инфлацията с това, че подкопава уважението и доверието на гражданите в тяхното правителство. Основното, което очакват хората от правителството, е то да защити личността и собствеността им от посегатели, които вземат това, което не им принадлежи. Когато правителството става такъв посегател - когато мами гражданите като обезценява валутата им - как хората могат да вярват, че правителството ще защитава имуществото им от други посегателства, ще следи за изпълнението на договорите или ще наказва неетичното и престъпно поведение? Когато правителството "разводнява" валутата на държавата си, то има слабо основание да накаже, например, един производител на портокалов сок, който го продава на клиентите си разреден, или фирма, която "разрежда" акционерния си капитал (емитира допълнителни акции без съгласието на досегашните акционери).

Определени основни правила са жизнено важни за установяването на стабилен паричен режим. Първо, ако в страната има централна банка, която провежда финансовата политика, банката трябва да е (а) независима от политическата власт и (б) отговорна за поддържане на ценовата стабилност. Най-независимата централна банка в света е германската Бундесбанк. В Закона за федералната банка (Бундесбанк) от 1957 се казва, че банката "не бива да зависи от инструкции на федералното правителство". Нещо повече, Бундесбанк е задължена да поддържа икономическата политика на правителството "само дотолкова, доколкото тази подкрепа не подкопава възложената ѝ задача да запазва стабилността на паричната единица."

Противоположно е положението в Латинска Америка, където централните банки са почти напълно зависими от политическите дейци. При този режим, ръководителите на централни банки, които не са склонни да финансират бюджетните дефицити като печатат книжни пари, често са уволнявани и замествани с някой "по-сговорчив". Нищо чудно, че германската Бундесбанк има едно от най-добрите "инфлационни досиета" в света, докато политизираните латиноамерикански централни банки са прочути с инфлационната си политика.

Управителите на централните банки могат да бъдат държани отговорни по различни начини. Със закон може да се изисква да поддържат темпа на инфлация (или общия индекс на цените, или темпа на растеж на паричната маса) в тесни граници. Ако не успеят да сторят това, резултатът ще е уволнението на управителния съвет на банката. Или пък заплатите на съветниците и оперативните им средства може да се обвържат с постигнатото ниво на монетарна и ценова стабилност.

Някои страни като Хонгконг и Сингапур например, са учредили валутен съвет като средство за постигане на стабилност на своите парични единици. Валутният съвет установява фиксиран курс на обмяна на валутата, която емитира, и валутата на резервните активи, които той поддържа. Според тази система, от валутния съвет се изисква да поддържа 100% резерви във формата на резервни активи като американски долари и облигации. Всъщност изискванията за 100% резерв и уговорката да обменя собствената и чуждата валута по фиксиран курс обвързва местната валута с чуждата. Ето защо темпът на инфлация в страна с валутен съвет ще почти същият като в страната, чиито облигации и валута се държат като резерв.

Макар да има различни пътища за постигане на монетарна и ценова стабилност, няма спор за важността ѝ като източник на икономическо

просперитет. Без стабилност на паричната единица, потенциалните изгоди от формирането на капитал и другите сделки с дългосрочно обвързване ще се изпарят и хората в съответната страна няма да реализират докрай възможностите си.

6. Ниските данъчни ставки: Хората ще произвеждат повече, когато им се разреши да задържат по-голяма част от това, което печелят.

Данъците се плащат от потта на всеки трудов човек. Ако тези данъци са прекомерни, те рефлектират във спрели фабрики, ферми, продадени заради неплатени данъци и тълпи от гладни хора, които скитат по улиците и напразно търсят работа.

Франклин Рузвелт

Питсбърг, 19 октомври 1932

Когато високите данъчни ставки отнемат голям дял от дохода, намалява стимулт да работиш и да използваш продуктивно ресурсите. Пределната данъчна ставка - частта от допълнителния доход, която се взема като данък - е особено важна. С увеличаването на пределните данъчни ставки намалява тази част от допълнителния доход, която индивидите могат да задържат.

Има три причини, поради които високите пределни данъчни ставки понижават производството и доходите. Първо, високите данъчни ставки не стимулират усърдната работа и намаляват ефективната производителност на труда. Когато пределните данъчни ставки скочат до 50% или 60%, индивидите получават по-малко от половината на това, което са изработили. Хора, които не получават много от изработеното, обикновено не печелят много. Някои (например тези с работещ съпруг) ще престанат да работят. Други просто ще работят по-малко време. Трети ще решат да си вземат по-дълги отпуски, да не се захващат с нищо извън работното време, да се пенсионират по-рано, да бъдат по-капризни при избор на работа, когато са безработни или няма и да помислят да се захванат с някой многообещаващ, но рискован бизнес. В редица случаи високите данъчни ставки дори пропъждат най-продуктивните граждани на страната в държави, където данъците са по-ниски. Тези предпочитания ще намалят наличното предлагане на работна сила, което ще доведе до спад в производството.

Високите данъчни ставки водят и до неефективно използване на труда. Някои хора ще предпочетат по-непродуктивни дейности, необлагани с данъци (от типа "направи си сам", например), пред възможности за работа с подлежащ на облагане доход. Резултатът е пряхосничество и икономическа неефективност.

Второ, високите данъчни ставки намаляват и обема, и ефективността на инвестирания капитал. Високите данъчни ставки отблъскват чуждестранните инвестиции и карат местните инвеститори да търсят инвестиционни проекти в чужбина, където данъците са по-ниски. Така се задържа формирането на капитал, които осигурява движещата сила на икономическия растеж. Местните инвеститори ще се насочат и към проекти, които предпазват текущия доход от облагане, вместо към проекти с по-голяма възвръщаемост, но с по-малки изгоди от избегнати данъци. Ще се разпространят стопански операции, които

предвиждат да се регистрира счетоводна загуба, за да се скрие доход от данъчния инспектор. Като резултат от ползата, която носят данъчните укрития, хората често могат да спечелят от проекти, които намаляват ценността на ресурсите. Прахосва се дефицитният капитал и ресурсите не се насочват към най-продуктивното им използване.

Трето, високите пределни данъчни ставки насърчават хората да предпочитат по-нежелани от тях стоки, които им се приспадат от данъците, пред по-желани, при които не е така. Тук неефективността произтича от факта, че те не понасят цялата тежест на цената при покупки, които не се облагат с данъци. Високите пределни данъчни ставки правят подобни покупки по-евтини за хората, обложени с тях. Понеже личните, но не и обществените, разходи са по-ниски, данъкоплатците, изправени пред високи пределни данъчни ставки, ще харчат повече за неща и мероприятия, носещи удоволствие и намаляващи данъците, като луксозни офиси, бизнес конференции на Хавайските острови, и различни социални придобивки (луксозен служебен автомобил, увеселения в службата и фирмен пенсионен фонд). Тъй като такива разходи намаляват данъците им, хората често ще купуват подобни стоки дори да не ги ценят колкото разходите за тяхното производство. Прахосничество и неефективност са страничните резултати от тази структура на стимулите.

Таблица 3: Пределни данъчни ставки и икономически растеж

	Максимална пределна ставка		Годишен темп на растеж на БВП на човек от населението 1980-1990
	1984	1989	
Страни с високи данъци			
Иран	90	75	-1.2
Мароко	87	87	1.4
Замбия	80	75*	-2.9
Доминиканска република	73	73	-0.1
Танзания	95	50*	-0.3
Зимбабве	63	60	-0.5
Заир	60*	60*	-1.4
Камерун	60	60	-0.7
Гана	60*	55*	-0.4
<i>Среден темп на растеж</i>			-0.7
Страни с ниски данъци			
Хонконг	25	25	5.7
Индонезия	35	35	3.7
Мавриций	30	35	5
Сингапур	40	33	4.2
Малайзия	45	45	2.6
<i>Среден темп на растеж</i>			4.2

* означава, че ставката се прилага за доход, еквивалентен на по-малко от 10 000 долара.

Източник: Данните за пределните данъчни ставки са от Прайс Уотърхауз, Ставки за личния доход, 1984 и 1989. Данните за темповете на растеж са от Световната Банка, Доклад за световното развитие, 1992.

Накратко казано, икономическият анализ показва, че високите данъчни ставки намаляват продуктивните дейности, забавят формирането на капитал и насърчават разсипническото използване на ресурсите. Лесно е да се предвиди, че националният доход на държава, която налага високи пределни данъчни ставки, ще падне далеч под потенциално възможното му равнище.

Както показва таблица 3, няколко по-слабо развити страни налагат извънредно високи пределни данъчни ставки и тези ставки, като често се прилагат и за много ниски доходи. Например през 1989 г. Танзания наложи 50% данък върху практически всички лични доходи. Така за хората оставаше само половината от спечеленото. По подобен начин, хора с доход, еквивалентен на по-малко от 10 000 американски долара се сблъскаха с пределни данъчни ставки между 55% и 75% в Замбия, Гана и Заир. Максимални пределни данъчни ставки 60% и повече бяха въведени в Иран, Мароко, Доминиканската република, Зимбабве и Камерун. Нищо чудно, че средният реален брутен вътрешен продукт (БВП) на човек от населението на тези страни с високи данъци фактически е намалявал през 80-те. Само една от страните с високи данъци (Мароко) успя да постигне някакъв растеж през това десетилетие.

Обратното, пределните данъчни ставки бяха много по-ниски в пет по-слабо развити страни: Хонконг, Индонезия, Мавриций, Сингапур и Малайзия. Тези страни с ниски данъци се радваха на бърз икономически растеж. Техният реален БВП на човек от населението растеше с годишен темп 4.2% през 80-те години. Високите данъчни ставки са препятствие за просперитета и нарастването на доходите. Правителства, които искат да насърчават икономическия разцвет, ще се стремят да поддържат ниски данъчните ставки, особено пределните.

7. Свободната търговия: една нация може да печели като продава стоки, които е в състояние да произвежда при сравнително ниски разходи и с приходите закупува онова, което би могла да произвежда само при високи разходи.

*"Свободната търговия се състои в това просто да се позволи на хората да продават и купуват така, както искат да го правят... Защитните мита представляват също такава използване на сила, каквото е военната блокада и целта им е същата - да се пречи на търговията. Разликата между двете е, че военната блокада е средство, което нациите използват, за да попречат на враговете си да търгуват; защитните мита са средство, което се използва, за да се попречи на хората в собствената им страна да търгуват."*⁸

Хенри Джордж (1886)

Международната търговия се гради върху принципи, които в общи линии са същите, както и при всеки друг доброволен обмен: размяната позволява на всеки търговски партньор да произвежда и консумира повече, отколкото в противен случай би било постижимо. Причините за това са три.

⁸ 1. Henry George, Protection or Free Trade (1886, reprinted edition, New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980), стр.47.

Първо, чрез международната търговия хората във всяка страна ще са в състояние да използват повече от своите ресурси за производство и продажба на неща, които могат да произвеждат добре и да използват постъпленията, за да закупват стоки, които биха могли да произвеждат само при високи разходи. Богатството и разнообразието на ресурси е различно в различните страни. Тези различия оказват влияние върху разходите. Производството на определени стоки може да е много скъпо в една страна, но в други да бъде рентабилно. Хората във всяка страна могат да спечелят, ако се специализират в онова, което могат да произвеждат при относително ниски разходи. Например, за страни с топъл, влажен климат като Бразилия и Колумбия е изгодно да се специализират в производството на кафе. Хората в страни като Канада и Австралия, които са рядко населени и земята е в изобилие, са склонни да се специализират в продукти, за чието производство е необходима много земя, като пшеница, фуражно зърно и говеждо месо. Обратното, в Япония, където земята е оскъдна и е налице високо квалифицирана работна сила, хората се специализират в производството на такива стоки като фотоапарати, автомобили и електронни продукти за износ. В резултат на тази специализация и на търговията, общата продукция нараства и хората във всяка страна могат да постигнат по-висок стандарт на живота, отколкото другояче би било възможно.

На второ място, международната търговия позволява и на производителите и на потребителите в дадена страна да печелят от намаляването на производствените разходи за единица продукция, което често съпътства производството, пласмента и разпределението на големите серии стоки. Това е особено важно за малките страни. Чрез търговията, местните производители могат да оперират с по-големи обеми и така да постигат по-ниски разходи на единица продукция, отколкото би било възможно, ако зависеха единствено от местния пазар. Например, производителите на текстил в Хонгконг, Тайван и Южна Корея биха имали много по-високи разходи на единица продукция, ако не можеха да продават в чужбина. Вътрешният пазар на текстил в тези страни би бил твърде недостатъчен, за да поддържа големи фирми с ниски производствени разходи. Чрез международната търговия, обаче, текстилните фирми в посочените държави са в състояние да произвеждат (и продават) големи количества продукция и да се състезават напълно успешно на световния пазар.

Международната търговия донася изгоди и за потребителите в съответните страни като им дава възможност да купуват стоки, произведени в големи серии в чужбина. Самолетостроенето е ярка илюстрация на тази теза. При високите проектоконструкторски и производствени разходи вътрешният пазар на почти всички страни е значително по-малък, отколкото е количеството, необходимо за ефективното производство на реактивни самолети. Чрез международната търговия обаче потребителите в цял свят могат изгодно да купуват самолети от някой голям производител като "Боинг" или "Макдонъл-Дъглас".

Трето, международната търговия стимулира конкуренцията на вътрешните пазари и позволява на потребителите да купуват най-разнообразни стоки и услуги на изгодни цени. Конкуренцията от чужбина помага да се държат в напрежение местните производители. Тя ги принуждава да подобряват качеството на изделията си и да снижават разходите си. Същевременно, разнообразието от стоки, получавани от чужбина осигурява на потребителите

много по-широки възможности за избор отколкото биха съществували ако не се осъществява международна търговия.

Неотдавнашният опит на американската автомобилна промишленост онагледява това положение. В условията на повишена конкуренция от страна на японските фирми, американските производители на автомобили здраво се потрудиха, за да подобрят качеството на собствената си продукция. В резултат на това, надеждността на автомобилите и на лекотоварните камиони, предлагани на американския потребител - включително тези, произвеждани от местни компании - е несъмнено по-висока, отколкото би била, ако отсъстваше конкуренцията от чужбина.

Когато страните налагат мита, квоти, контрол върху валутните курсове и бюрократични правила на вносителите и износителите, или други видове търговски ограничения, те повишават оперативните им разходи и намаляват изгодите от размяната. Както отбелязва Хенри Джордж (виж цитата по-горе), търговските ограничения са като блокада, която една страна налага на собствения си народ. Както блокадата, наложена от враг би навредила на една нация, така ѝ вреди и самоналожената блокада под формата на търговски ограничения.

Таблица 4 представя данни за връзката между търговските ограничения и икономическия растеж през 80-те години за осемнадесет по-слабо развити страни - осем със слаби и десет със силни търговски ограничения. Осемте страни, в които търговските ограничения са били слаби, са налагали относително ниски мита (данъци върху международната търговия) и дори са ги намалили през осемдесетте години. В по-голямата си част тези страни са се въздържали и от контрол над валутните курсове. Така е било или невъзможно да се печели от валутни спекулации или печалбите от тях са били много малки. Като отражение на факта, че търговските бариери са били ниски, делът в международната търговия на всяка от осемте страни е бил висок, в сравнение с други държави с подобна големина. Годишният прираст на дохода на човек от населението за страните със слаби търговски ограничения е бил 5 процента през периода 1980-1990 .

Сега обърнете внимание на данните за десетте страни, наложили солидни ограничения върху международната търговия. Митата в тези страни като цяло надхвърлят 10 процента или са приблизително четири пъти по-високи от митата в другите осем страни. Контролът върху валутните курсове е довел до печалба от 50 или повече процента от валутни сделки на черния пазар в шест от десетте страни (Иран, Бразилия, Перу, Бангладеш, Аржентина и Сиера Леоне). В сравнение с подобни по големина страни делът на всяка от тях в международната търговия е бил нисък . Общо взето, доходът на човек от населението в десетте страни не се е променил през осемдесетте години. БНП на човек от населението е намалял в шест от тези страни. Само две от тях (Индия и Пакистан) са успели да постигнат темп на растеж, равен на този в страните със слаби търговски ограничения. И докато страните със слаби търговски ограничения са се развивали, тези страни са били в стагнация.

Хората, които не са икономисти, често твърдят, че ограничаването на вноса може да създаде работни места. Когато се анализира това схващане пак трябва да имаме предвид, че е важно производството, а не работните места. При свободната търговия, на местните потребители е разрешено да купуват каквото искат и то там, където могат да го купят на най-ниска цена. Местните

производители също са в състояние да продават своята продукция там, където могат да получат най-високи цени. Резултатът е, че потребителите получават повече срещу своите пари и притежателите на ресурси произвеждат повече стоки и услуги, ценени от хората. Ако работните места бяха от ключово значение за високите доходи, ние лесно бихме могли да създадем колкото искаме работни места. Всички ние бихме могли един ден да копаем дупки, а на следващия да ги затрупваме. Всички ще имаме работа, но ще сме и крайно бедни, защото работни места от такъв характер не създават стоки и услуги, които хората ценят.

Таблица 4: Икономически растеж на по-слабо развити страни със слаби и силни търговски ограничения

	Среден данък върху международната търговия		Печалби от валутни операции на черния пазар, 1988 г.*	Годишен прираст на БНП на човек от населението 1980-90 г.
	1980	1989		
Слаби търговски ограничения				
Сингапур	0.5	0.2	0	4.2
Хонконг	0.0	0.0	0	5.7
Малайзия	7.7	3.2	0	2.6
Ирландия	3.0	2.5	2	2.9
Тайван	3.6	2.2	1	6.5
Тайланд	6.9	5.2	1	5.8
Южна Корея	4.1	3.0	10	8.6
Индонезия	2.9	2.2	16	3.7
<i>Среден темп на растеж</i>				5.0
Силни търговски ограничения				
Иран	8.5	14.6	1030	-1.2
Бразилия	10	5.5	57	0.5
Индия	15.5	21.6	14	3.2
Перу	10.6	5	240	-2.6
Бангладеш	13.4	12.1	318	2
Руанда	13.3	н.д.	30	-2.3
Аржентина	9.5	7	50	-1.7
Сиера Леоне	13.3	11.8	1406	-0.9
Пакистан	15.3	16.1	10	3.2
Гана	17.3	11.4	36	-0.4
<i>Среден темп на растеж</i>				0

н.д. означава, че липсват достъпни данни

* Високата печалба от валутни сделки на черния пазар показва, че държавата осъществява контрол върху валутните курсове, който съществено ограничава възможностите на собствените ѝ граждани да обменят националната валута с други валути

Източник: Данните са от: Световна банка. Статистически данни за света, 1991 г. и Доклад за световното развитие, 1992 г.; Международен валутен фонд. Годишник за държавните финанси 1991 г. и Международен валутен анализ, Световен валутен годишник 1989-90 г.

Разбира се, ограниченията върху вноса могат да доведат до нарастване на заетостта в отраслите, защитени от тях. Това обаче не значи че заетостта като цяло ще нарасне. Износът осигурява покупателната способност за вноса. Когато американците въвеждат мита, квоти и други бариери, ограничаващи възможностите на чужденците да продават в Съединените щати, те същевременно ограничават възможностите им да купуват стоки, произведени в Съединените щати. Ако чужденците не могат да продават толкова, колкото преди, те ще имат по-малко от доларите, необходими им да купуват от американците. Така ограниченията върху вноса непряко ще доведат до намаляване на износа. Продукцията и заетостта в отраслите, ориентирани към износ ще намалее, заличавайки всякакъв ефект от "спасените" работни места в защитените отрасли. Накратко казано, ограниченията върху вноса отклоняват ресурси от сфери, където местните фирми произвеждат при ниски разходи към сфери, където местните фирми произвеждат при високи разходи. По този начин по-голяма част от нашите ни ресурси ще бъде използвана за производството на неща, които правим зле и по-малка част - за неща които произвеждаме най-добре. Подобна политика прехосва ресурси и води до намаляване на доходите в страната.

Много американци са на мнение, че търговските ограничения са необходими, за да бъдат защитени американските работници от вносни стоки, произведени от евтина работна ръка. Това схващане също е погрешно. Държавите изнасят стоки за нашата страна, за да получат долари, с които да купуват от нас. Относителните цени на стоките ще определят направлението на тази търговия. Тенденцията е страните, където работните заплати са високи, да внасят неща, които са относително евтини в чужбина и да изнасят такива, които са относително евтини на вътрешния пазар. Ето защо, държава като САЩ, където заплатите са високи, ще се ориентира към внос на трудоемки стоки като перуки, килими, играчки, текстил и сглобяеми промишлени изделия. От друга страна тенденцията ще бъде да се изнасят стоки като компютри, самолети, научни инструменти и зърнени храни, които се произвеждат от висококвалифицирани работници и при наличието на плодородна обработваема земя - ресурси, които са в относително изобилие в Съединените щати.

Когато една страна може да получи по-евтино дадена стока от чужбина, отколкото ако сама я произвежда, тя може да печели като внася тази стока, а използва собствените си ресурси за производство на други неща. Един краен пример може би ще илюстрира това твърдение. Да предположим, че чуждестранен производител - Дядо Коледа, който заплаща на работниците малко или нищо, желае да осигурява на американците безплатни палта за през зимата. Има ли смисъл да се въвеждат митнически бариери, които ще осуетят вноса на палтата? Разбира се, че не. Ресурсите, използвани по-рано за производство на палта, сега ще бъдат освободени за производството на други стоки. Продукцията и разполагаемото количество стоки ще нараснат. В издигането на търговски бариери, за да се предотврати вноса на евтини стоки от чужбина има не повече смисъл, отколкото в това да се пречи на вноса на безплатни палта от един дружелюбен чужденец като Дядо Коледа.

Ако "спасителите на работни места" и поддръжниците на търговските ограничения мислят, че подобна политика е добра, то защо не подкрепят въвеждането на мита и квоти за ограничаване на търговията между отделните щати? В крайна сметка, помислете си за закритите работни места от това, че Мичиган "внася" портокали от Флорида, ябълки от Вашингтон, пшеница от

Канзас и памук от Джорджия. Всички тези продукти биха могли да се произвеждат в Мичиган. Жителите на Мичиган, обаче, намират, че е по-евтино да "внасят" тези стоки, отколкото сами да ги произвеждат. Мичиган печели като използва ресурсите си за производство и "износ" на автомобили. От своя страна продажбите на автомобили генерират покупателната способност, която прави възможно хората от Мичиган да "внасят" стоки, чието производство в щата би струвало скъпо.

Повечето хора разбират, че свободната търговия между петдесетте щата е основен източник на просперитет за всеки от тях. Те разбират, че "вносят" от другите щати не води до закриване на работни места; той просто освобождава работници, които могат да бъдат наети в отраслите, ориентирани към "износ", където ще могат да произвеждат повече стойност, а следователно да генерират и по-големи доходи. Основен източник на изгоди от търговията между страните е точно същият, както при търговията между хората от различните щати.

Ако търговията между 50 щата води до просперитет, то същият ще е и резултатът от свободната търговия между нациите. Ако търговските ограничения забавят икономическия прогрес, защо толкова много страни ги възприемат? Отговорът е недвусмислен: политическата власт на специфичните интереси. Търговските ограничения облагодетелстват производителите (и доставчиците на ресурси) за сметка на потребителите. Общо взето първата група - инвеститорите и работниците в някой конкретен отрасъл - са добре организирани и добре видими, докато потребителите са като цяло зле организирани и техните изгоди са по-широко разсеяни. Може да се предвиди, че организираната група с общи интереси ще има по-голямо политическо влияние - повече гласове и повече финансови средства за предизборните кампании. Затова политиците често ще угаждат на техните желания. В случая с търговските ограничения, сериозните постановки на икономическата наука често влизат в противоречие с печелившата политическа стратегия.

Част III

Икономическият прогрес и ролята на държавата

Десет елемента на ясната представа за икономическия прогрес и ролята на държавата

1. Когато държавата защитава правата на индивидите и предлага стоки, които пазарите не могат да осигурят, то допринася за постигането на икономически прогрес.

2. Държавната власт не е коригиращ механизъм

3. Разходите, които плащаме за съществуването на държавната власт включват:

(а) намаляването на продукцията на частния сектор като резултат от използването на ресурсите от държавния сектор,

(б) разходите за осигуряване на данъчните постъпления и

(в) нереализираните изгоди от сделки, осуетени от правителството.

4. Ако не бъдат възпирани от законите, определени групи с общи интереси ще използват демократичния политически процес за да ограбват данъкоплатците и потребителите.

5. Ако не са ограничавани от конституционни правила, законодателите биха гласували за бюджетни дефицити, които често са във вреда на националната икономика.

6. Когато държавата упорито подпомага определени хора за сметка на други, средствата започват да се плячкосват, вместо да се използват за производство.

7. Разходите за преразпределение на доходите от държавата ще са много по-големи от чистия приход на предполагаемите получатели на тези средства

8. Централизираното държавно планиране само заменя пазара с политиката. Такъв подход води до разхищаване на ресурсите и забавя икономическия прогрес.

9. Конкуренцията е също така важно за управлението, както и за пазарния механизъм. Конкуренцията между управленските структури, както и между държавните и частни предприятия, ще спомогне правителството да се превърне в слуга на народа.

10. Конституционните правила, които съчетават изискванията на политическия процес и на икономическия здрав разум, стимулират стопанския напредък.

1. Когато държавата защитава правата на индивидите и предлага стоки, които пазарите не могат да осигурят, то допринася за постигането на икономически прогрес.

"Едно мъдро и умерено правителство, което възпира хората от това да си вредят взаимно, което иначе ги оставя свободно да следват собствените си стремежи към труд и усъвършенстване и което не отнема спечеления с труд залък от устата на работника... Това е накратко доброто правителство."

Томас Джеферсън

(в писмо до Ендрю Джаксън)

Съществуват два основни начина, по които държавата може да насърчава общественото сътрудничество и да допринася за постигане на икономическо благосъстояние: (а) да осигурява на хората защита на живота, свободите и собствеността им (доколкото собствеността е придобита без използване на насилие, измама или кражба) и (б) да предлага няколко определени вида стоки, които имат необичайни характеристики, затрудняващи осигуряването им чрез пазара. Нобеловият лауреат Джеймс Бюкенън нарича тези функции защитна и производствена функция на правителството.

Защитната функция включва поддържането от страна на правителството на условия на стабилност и ред, в това число установяването на норми срещу кражбите, измамата и използването на насилие. На правителството е предоставен монополът за легитимна употреба на сила, за да защитава гражданите един от друг и от външни лица. Така, държавата в защитната си функция се стреми да не допусне индивидите да се нараняват един друг и да поддържа инфраструктура от норми, в рамките на които хората могат да взаимодействат хармонично един с друг. Най-съществените елементи на тази инфраструктура са насърчаване на договарянето и избягване на ограниченията, наредбите и различните данъци, които ограничават свободната размяна.

Лесно е да се види стопанското значение на тази функция. Когато държавата добре изпълнява защитната си роля, индивидите могат да са сигурни, че няма да бъдат мамени и че богатството, което натрупват, няма да им бъде отнето от егоистични посегатели или от правителството - чрез високи данъци и опустошителното действие на инфлацията. Казано по-просто, тази защита дава на гражданите увереност, че ако сеят, ще им бъде позволено да жънат. Ако имат тази увереност, хората изобилно ще сеят и жънат.

От друга страна, когато правителството се справя зле със защитната си функция, се появяват проблеми. Може да се предвиди, че ако правата, свързани с частната собственост не са ясно и категорично дефинирани и прилагани, някои хора ще започнат да вредят на другите. Те ще си присвоят собственост, която не им принадлежи и ще използват ресурси без да заплащат за тях. Когато им се позволява да налагат такива разходи на другите без тяхно съгласие, "истинските" производствени разходи за стоките няма да бъдат правилно регистрирани от пазарите. Същевременно, ще се наблюдава тенденция ресурсите, по отношение на които правата на собственост не са добре дефинирани и защитени, да бъдат използвани прекомерно. Замърсяването на

околната среда е често срещан страничен ефект от това. Ясно е, че защитната функция на държавата има жизнено важно значение.

Втората основна нейна функция - производствената, включва осигуряването на стоки, които икономистите наричат обществени блага. Те имат две отличителни характеристики: (1) осигуряването им за един индивид същевременно ги прави достъпни за използване от други хора и (2) трудно, ако не и невъзможно е да се ограничи потреблението им само от клиентите, заплащащи това. Националната отбрана, проектите за контрол над речния отток и програмите за унищожаване на комарите са примери за такива обществени блага.

Изключително трудно е за стопанските субекти от частния сектор да произведат и пласират обществени блага. Лесно е да се види защо това е така. Тъй като естеството на общественото благо прави невъзможно установяване на пряка връзка между заплащане и получаване на стоката, потребителят не е мотивиран да купува тази стока. А и защо бихте я купили? В края на краищата, ако другите я купуват, вие можете да потребявате стоката без да плащате за нея. Помислете за случая с проект за контрол върху речния отток с цел избягване на наводнения. Ако една фирма построи язовир, за да предотврати наводненията, ще бъде трудно, ако не и невъзможно да се осигури защита срещу наводнения на плащащите за това потребители, без да се осигурява такава защита и на онези, които не плащат. Разбирайки тази трудност, хората които потенциално биха имали полза от проект, общо взето не са склонни да помогнат за покриване на разходите по реализирането му. Всеки има силен подтик да остави "другия" да плаща. При това положение е възможно проектът да не бъде осъществен дори когато е ефективен.

В случая с обществените блага, гражданите могат да спечелят, ако реализират чрез държавата потенциално ефективни проекти за осигуряване на такива блага. Накратко казано, този тип дейности е онова, което Ейбрахам Линкълн е имал предвид, когато изрекъл знаменитата си мисъл, че легитимната функция на държавата е да върши онези неща, които хората или съвсем не могат да вършат, или не могат да вършат добре, действайки самостоятелно, въз основа на индивидуалните си способности.

Как можем да преценим дали един правителствен проект е наистина ефективен? Хората са склонни да мислят, че подкрепата на мнозинството прави определено политическо действие ефективно или легитимно. Може би ще бъде изненада за някои, но ако един правителствен проект е наистина ефективен, винаги ще бъде възможно да се разпределят разходите за него така, че всички избиратели да спечелят. Разгледайте следния случай на получени изгоди и заплатени разходи от страна на избиратели за реализирането на даден проект - например строителството на път:

Избирател	Получавани ползи	Данъчно облагане	
		План А	План Б
Адамс	\$20.00	\$5.00	\$12.50
Браун	\$12.00	\$5.00	\$7.50
Грийн	\$4.00	\$5.00	\$2.50
Джоунс	\$2.00	\$5.00	\$1.25
Смит	\$2.00	\$5.00	\$1.25
ОБЩО	\$40.00	\$25.00	\$25.00

Проектът струва 25 долара и създава 40 долара ползи за избирателите. Тъй като ползите надхвърлят разходите, проектът е ефективен. Ако разходите от 25 долара бъдат разпределени по равно между избирателите (План А), Адамс и Браун печелят солидно, но Грийн, Джоунс и Смит губят. Ценността на проекта за последните трима избиратели е по-ниска отколкото разходите им от по 5 долара. Ако съдбата му се решава с гласуване, той ще бъде отхвърлен с гласовете "против" на Грийн, Джоунс и Смит.

Нека видим какво ще стане в противоположния случай, когато разходите за проекта се разпределят между избирателите пропорционално на получаваните от тях ползи (План Б). При това споразумение Адамс ще заплати половината (12.50 долара) от разходите, възлизащи на 25 долара, тъй като получава половината (20 долара) от общите ползи (40 долара). Останалите избиратели ще заплатят също пропорционално на получаваните от тях изгоди. При този финансов план всички избиратели печелят от проекта. Въпреки че нямаше да бъде одобрен от мнозинството, ако разходите са разпределени поравно между избирателите, проектът би получил подкрепата на всичките пет избиратели, ако те бъдат обложени с данъци пропорционално на получаваните от тях ползи (План Б).

Тази проста илюстрация подчертава изключително важния въпрос за гласуването и ефективните проекти. Когато избирателите плащат пропорционално на получаваните от тях изгоди, всички те печелят, ако действията на властите са ефективни (и всички губят, ако действията му не са ефективни).⁹ Когато изгодите и разходите на избирателите са пряко свързани, ефективните действия на властите ще бъдат подкрепяни от преобладаващо мнозинство хора. Съответно, подкрепата на огромно мнозинство от 80-90 процента от избирателите е сериозно доказателство, че проектът е ефективен. Обратното, ако не може да се постигне преобладаващо мнозинство, това е сериозно доказателство, че проектът е неефективен (когато разпределянето на разходите между избирателите е тясно свързано с получаваните от тях ползи). Тъй като истински ефективните проекти ще бъдат подкрепяни в повечето случаи от огромното мнозинство от гражданите, много икономисти са на мнение, че данъчните фондове ще бъдат изразходвани по-ефективно, ако се изисква одобрението на квалифицирано мнозинство за всяка програма за правителствени разходи.

2. Държавната власт не е коригиращ механизъм

Хората често са склонни да мислят за държавната власт и особено за демократично избраното правителство като за коригиращ механизъм. Те действат така, като че ли държавната намеса може да реши проблеми от всякакъв характер (например, бедността, несъвършеното здравеопазване, лошото образование или високата цена на жилищата). Тази възглед е погрешен.

⁹ Принципът, според който ефективните икономически проекти създават потенциални възможности за политическо единство е първоначално изказан от шведския икономист Кнут Виксел през 1896 година. Виж Wickell, "A New Principle of Just Taxation", in James Gwartney and Richard Wagner (eds), *Public Choice and Constitutional Economics* (Greenwich: JAI Press, Inc., 1988). Нобеловият лауреат Джеймс Бюкенън бе казал, че написаното от Виксел му е дало възможност по-късно да стане един от създателите на модерната теория за общественния избор.

Държавната власт не е нещо, което винаги взема решения в съответствие с "интересите на обществото", каквото и да значи този неясен термин. То не е и коригиращ механизъм, който може да се използва когато организацията на пазара не успява да постигне някакъв желан резултат.

Държавата е просто метод на обществена организация - институционален процес, чрез който индивидите колективно правят избор и предприемат действия. Няма гаранция, че определена политика, подкрепяна от мнозинството определени чрез избори служебни лица, ще насърчи икономическото развитие. Всъщност, има сериозни основания да се очаква, че ако не се ограничават импулсите на мнозинството, дори правителства избрани от народа често ще провеждат политика, която вреди на икономическия напредък.

Много хора поставят знак за равенство между политическата демокрация и пазарната икономика. Вярно е, че повечето страни с пазарна икономика притежават и демократични политически институции. Но това не винаги е така. Например, въпреки че Хонгконг има динамична пазарна икономика, той е под политическия контрол на Великобритания почти цял век. Подобно на това, макар Сингапур, Южна Корея и Чили да имат пазарни икономики, отбелязали възход през последните години, имаше време, когато политическите режими в тези страни бяха потиснически и авторитарни. И обратното, политическата демокрация не винаги е гаранция за пазарна икономика. Няколко демократични страни разчитат основно на правителствени постановления и бюджетна политика, а не на пазара, за разпределяне на стоките и ресурсите. Примери за това са Израел и Индия.

Важно е да се разберат и фундаменталните различия между политическата демокрация и пазара. Когато едно демократично правителство налага данъци, за да финансира осигуряването на дадена стока от страна на държавата, тази мярка е обвързана с принуда. Несъгласните малцинства трябва да плащат данъци, за да финансират стоката, независимо от това дали я потребяват или ценят. Властта да облага с данъци позволява на държавната власт да отнема собственост (например доход) от индивидите без тяхното съгласие. Частният сектор не разполага с подобна власт да налага принуда. Частните фирми могат да повишат цената, но не могат да заставят никого да купува. Те наистина трябва да предлагат стойност на потребителите, защото в противен случай няма да са в състояние да привлекат техните пари. Това не винаги е вярно за държавата. Когато се финансират или субсидират чрез данъци правителствени агенции или стопански предприятия, няма гаранции, че хората ще ценят продукцията повече отколкото разходите за нея.

Неограничената политическа демокрация е система, при която властва мнозинството, докато пазарното разпределение е система на пропорционално представителство. Когато решенията се вземат от правителството, ако мнозинството иска по-големи разходи за комунални жилища, апартаменти в столицата или полово възпитание в държавните училища, малцинството трябва да се примири и да плати полагаемите се разходи. Пазарът, напротив, позволява на различни групи да "гласуват" "за" и да получават онова, което искат. Например, когато получаването на образование е благо, разпределяно от пазара, някои родители избират училища, отдаващи по-голямо значение на религиозните ценности, докато други отдават предпочитанията си на светското образование. Трети избират училища, които наблягат върху основни умения, или културно многообразие или професионална подготовка. В условията на пазара, всяко от тези различни предпочитания може да бъде задоволено. Не е

необходимо човек непременно да е член на мнозинството; дори малобройните малцинства могат да "гласуват" с парите си като потребители и да получат каквото желаят. Стига само който и да е индивид или група да са склонни да платят разходите, пазарът ще отговори на техните предпочитания. Всеки е представен пропорционално на размера на покупките си. Конфликтите, които възникват, когато изборът се прави в държавния сектор, тук се избягват.

3. Цената, която плащаме за съществуване на държавната власт включва: (а) намаляването на производството в частния сектор като резултат на използването на ресурсите от държавния сектор, (б) разходите за осигуряване на данъчните постъпления и (в) нереализираните изгоди от сделки, осуетени от правителството.

Политиците често казват, че данъците уж са разходите за съществуването на държавната власт. Разходите за която и да е стока са онова, от което трябва да се откажем, за да я произведем. Държавата не е изключение. Когато тя осигурява стоки и услуги, се правят три типа разходи.

Първо, това е загубата на продукция на частния сектор, която би могла да бъде произведена с ресурсите, използвани сега за производството на стоки, предлагани от държавата. Ресурсите, които се изразходват за осигуряване на защита от полицията, автомагистрала, крилати ракети, образование, здравеопазване или който и да е друг държавен "продукт" имат алтернативно приложение. Ако не бяха заети в производството на стоки, осигурявани чрез държавния сектор, те биха били на разположение на частния сектор. Забележете, че този разход се налага независимо от това дали стоките от държавния сектор се финансират от данъците, чрез нарастване на вътрешния дълг или чрез печатане на пари. Той може да бъде намален само като се намали обемът на държавните разходи за закупуване на стоки и услуги.

На второ място са разходите за ресурсите, използвани за събирането на данъци и съблюдаването на данъчното законодателство: постъпленията от данъци трябва да се подготвят и следят; трябва да се осигурява действието на данъчните закони. Ресурсите, използвани за тези цели вече не са на разположение за производството на други неща в частния или държавния сектор. Изследванията показват, че на фирмите и отделните лица в Съединените щати са необходими приблизително 5.5 милиарда работни часа (еквивалентът на годишното работно време на 2 750 000 работника на пълен работен ден) всяка година само за попълването на данъчната документация. Този разход за съблюдаване на законодателството прибавя приблизително 15 цента към всеки долар от данъчните постъпления, получавани от правителството.

И накрая, съществуват разходите на "претоварването", които са резултат на смущенията в цените предизвикани от данъците (и държавните заеми). Заради данъците някои иначе взаимно изгодни сделки ще станат нерентабилни и ще бъдат изоставени. Нереализирането на тези потенциални изгоди води до разходи за икономиката. В други случаи, данъците могат да въздействат върху индивидите да отделят повече време за забавления или непазарни дейности. Това също ще доведе до намаляване на продукцията. Други данъци могат да накарат хората да се заемат с вредни за производството дейности, за да избегнат данъчното облагане, което стоварва допълнителни разходи върху икономиката.

Така държавните разходи за стоки и услуги струват повече отколкото са данъчните постъпления или преките разходи. Тази цена трябва да се има предвид, когато се анализират достойнствата на правителствени програми.

Важно е да се разбере също че политиците се опитват да прикрият разходите за държавната власт. По думите на лидера на републиканците в Сената Робърт Доул "Данъчното облагане прилича твърде много на скубане на гъска. То е изкуството да се отскубнат възможно най-много пера при възможно най-малко крякане."¹⁰ Политическата привлекателност на бюджетните дефицити, печатането на пари и различни непреки данъци произтича от желанието на политиците да скрийт цената на правителствените програми.

Особено широко е разпространено заблуждението по повод облагането на фирмите с данъци. Политиците често говорят за облагане на бизнеса с данъци, като че ли част от данъчното бреме може да се прехвърли от индивидите към нещо безлично (бизнесът). Чисто и просто, данъците, с които биват облагани фирмите, както и всички други данъци се заплащат от хората. Една корпорация или фирма предприятие може и да попълва чек на името на правителството, но не плаща данъците. Предприятието просто събира парите от някой друг - от клиентите, от работниците и служителите или от акционерите си - и ги предава на съответните държавни органи. Може и да е добра политическа реторика да се говори за данъци върху "стопанските субекти", но факт е, че данъците и всички други разходи, налагащи се от дейността на държавната власт, се плащат от хората.

[текст към илюстрацията на стр.77] "Този нов данъчен закон звучи доста добре... За нас данъците намаляват с 9%, а фирмите поемат това бреме."

4. Ако не бъдат възпирани от законите, определени групи с общи интереси ще използват демократичния политически процес, за да ограбват данъкоплатците и потребителите.

Когато държавната политика не се простира извън собствената си законна територия, държавата може да допринесе много за постигане на икономически просперитет. Това обаче изисква нещо повече от власт на мнозинството и избирането на законодателите чрез всенародни избори.

За съжаление, демократично избраните служебни лица често могат да печелят от политика, облагодетелстваща определени групи със специфични общи интереси за сметка на цялото общество. Да разгледаме примера с политика, която води до получаването на солидни индивидуални изгоди от членовете на добре организирана група (например, промишлен отрасъл, членове на професионален съюз или фермери) за сметка на по-широките интереси на данъкоплатците или потребителите. Членовете на такава организирана на основата на общи интереси група не са толкова много, но личните им изгоди са големи. Обратното, хората, които за засегнати, са много, но разходите наложени върху всеки един от тях са малки и често е трудно да бъде определен техният източник.

При проблеми от такова естество, е лесно да се види защо политиците често подкрепят определени групи с общи интереси. Тъй като личният залог на членовете на такава група е солиден, те са силно мотивирани да формират

¹⁰ Цитатът е от The Wall Street Journal, December 16, 1983.

съюзи и да дават на кандидатите и законодателите да разберат колко важен за тях е дадения проблем. Много членове на такива групи определят както личните си предпочитания при избори, така и финансовата подкрепа, която оказват, почти изключително на основата на позицията на съответния политик по интересувания ги въпрос. От друга страна, тъй като специфичният им интерес има слабо въздействие върху другите избиратели, мнозинството от тях избирателите често пъти не са информирани и изобщо твърде слабо се интересуват от този проблем.

Ако сте политик, който се стреми да получи повече гласове, какво бихте направили? Ясно е, че може да се извлече твърде малко полза от защита на интересите на неинформираното в по-голямата си част и нееднородно по своята структура мнозинство, но от политика, която служи на специфичните интереси, могат да бъдат получени изгоди под формата на клакьори, хора за водене на предизборната кампания и, най-важното, средства за самата кампания. Във века на политика чрез средствата за масово осведомяване, политиците изпитват силен натиск да поддържат специфични интереси, да извличат от това средства за фондовете на предизборните си кампании и да използват тези средства за да си създадат положителен имидж като кандидати по телевизията. Политиците, които не желаят да участват в тази игра - онези, които не желаят да използват държавната хазна, за да оказват на добре организирани групи с общи интереси услуги в замяна на политическа подкрепа - са сериозно ощетени. При съществуващите правила на играта политиците като че ли са направлявани от невидима ръка да отразяват представите на определени групи, въпреки че това често води до следването на разточителен политически курс.

Крайният извод е ясен: държавни органи и служебни лица, избрани на принципа на представителството и основаващи се единствено на властта на мнозинството не могат да се справят добре с проблемите на специфичните интереси. Тенденцията неконтролираният политически процес да облагодетелства добре организирани групи позволява да си обясним съществуването на много програми, които водят до свиване на икономиката. Да разгледаме примера с производителите на ориз в САЩ, чийто брой е около 33 000. Държавата гарантира на фермерите, отглеждащи ориз, цена по-висока от пазарната като им плаща да произвеждат по-малко, така че да може да се поддържа тази изкуствено висока цена. Програмата води до намаляване на продукцията, цената на ориза се покачва и резултатът от това е повишаване на данъците. Въпреки всичко Конгресът продължава да я поддържа. Производителите на ориз печелят повече от 800 милиона долара брутен приход или приблизително по 25 000 долара на оризова ферма. Повече от 60 процента от тези субсидии отиват за фермери, които получават по 50 000 долара и повече.

Като се има предвид значимият ефект върху личното им благосъстояние, за фермерите е напълно разумно да използват гласовете си, финансовата си подкрепа и политическото си влияние, за да помогнат на политиците, които защитават техните интереси. Обратното, за средностатистическия гласоподавател няма смисъл да изследва този въпрос или да му отдава съществено значение, когато решава за кого да гласува. Всъщност повечето американци не съзнават, че годишно плащат приблизително по 4 долара повече, за да подпомагат производителите на ориз, като при това по-голямата част от тези средства се получават от богатите фермери. В резултат на това политиците могат общо взето да спечелят като продължават да подкрепят фермерите,

произвеждащи ориз, въпреки че програмата за субсидирането им прехосва ресурси и намалява националното богатство.

Ограбването на данъкоплатците и потребителите с цел да се облагодетелстват лесно установими политически активни блокове от гласоподаватели се е превърнало в основна задача на съвременната политика. Данъкоплатците и потребителите изразходват годишно около 20 милиарда долара за да субсидират програми за зърно, памук, тютюн, фъстъци, вълна и млечни продукти, които имат същата структура както тази за ориза. Политическата власт на специфичните интереси обяснява и съществуването на митата и квотите за вноса на стомана, обувки, метли, текстил и някои други продукти. Наредбите, изискващи превозването на петрола от Аляска да става с американски кораби, което струва скъпо, отразява политическото влияние на търговския флот, а не икономическата му ефективност. Финансирани от федералния бюджет проекти за напояване, подкрепа за правото да се използват селскостопанските земи за пасища, подкрепата за даване на заеми на фирми, субсидии за летищата - списъкът продължава и продължава. Всяка от тези политически линии произтича по-скоро от ефекта на специфичните интереси, отколкото от някаква солидна икономическа доктрина. Макар всяка една от тези програми да е сама по себе си лек товар за икономиката, в своята съвкупност те взривяват федералния бюджет, прехосват ресурси и понижават стандарта на живот на американците.

Бащите на американската конституцията са съзнавали този дефект на демократичната политика (според тогавашната словоупотреба, те наричали групите, обединени от общи интереси "фракции"). Конституцията на САЩ цели да ограничи натиска на фракциите с разпоредбата си в член I, алинея 8, според която Конгресът може да налага единни данъци само за програми, които укрепват общата отбрана и благосъстоянието на всички. Тази разпоредба е предназначена да предотврати използването на общите данъчни постъпления в изгода на подгрупи от населението. С течение на годините обаче съдебните решения и законодателните актове са лишили от съдържание и изкривили значението ѝ. Така, по начина, по който се тълкува, Конституцията вече не е в състояние да ограничава политическата власт на добре организирани на основата на специфични интереси групи.

5. Ако не са ограничавани от конституционни правила, законодателите биха гласували за бюджетни дефицити, които често са във вреда на националната икономика.

Когато разходите на дадено правителство надхвърлят приходите, се появява бюджетен дефицит. През 1992 година федералният бюджетен дефицит на САЩ е бил 295 милиарда долара. Правителствата обикновено емитират облигации, за да финансират бюджетните дефицити. Към края на 1992 година американското Министерство на финансите е било пуснало в обръщение облигации на стойност 4.1 трилиона долара. Тези неиздължени суми често се наричат национален дълг. Когато правителството поддържа бюджетен дефицит, нараства и този дълг.

Бюджетният дефицит се е превърнал в начин на съществуване за съвременните правителства. През 70те и 80те правителствата на всички основни индустриални държави са поддържали бюджетни дефицити. Естествено това е довело до нарастване на националните дългове. Както показва графика 5

нетният национален дълг на САЩ се е увеличавал като относителен дял от Брутния Вътрешен Продукт от 1973 г. насам.

Първоизточникът на дефицитите не е загадка. Законодателите обичат да изразходват пари за програми, от които техните избиратели ще останат доволни. От друга страна избягват да налагат данъци, тъй като те обременяват твърде явно обикновените граждани. Дългът е алтернатива на данъците - той отлага обслужването на текущите разходи на правителството за бъдещи периоди.

Какво е влиянието на финансирането на дълга върху икономиката? Вредят ли дефицитите на бъдещите поколения? Някои защитават тезата, че финансирането на дълга ни позволява да пируваме днес като изпращаме сметките на нашите внуци. Явно това виждане преувеличава нещата. Възможността чрез дълга разходите на правителството да се обслужват в бъдещи периоди е ограничена. По-голямата част от американския дълг е вътрешен, т.е. към граждани на САЩ. Американците ще трябва да плащат високи данъци, за да посрещнат лихвите по националния дълг. В същото време по-голямата част от лихвите ще бъдат изплатени на американци. По този начин, в случай, че дългът е вътрешен, нашите деца и внуци едновременно ще плащат данъци за обслужване на дълга и ще получават лихвите.

Когато наличните ресурси се използват за създаване на правителствени услуги, тези ресурси няма да е възможно да се използват за други неща. Това ще е в сила независимо от това дали правителството финансира тези услуги чрез данъци или чрез натрупване на дълг. Например, когато правителството строи магистрала, то отнема на частния сектор суровини, които би могло да се използват за нещо друго. Производството на стоки за частно потребление и инвестиции временно ще спадне в резултат на използването на суровини от правителството. Този резултат не може да бъде отложен за някакъв бъдещ период чрез дългово финансиране.

Означава ли това, че не е много разумно да се притесняваме за отрицателния ефект на дефицитите за бъдещите поколения? Не е задължително. Дълговото финансиране влияе на бъдещите поколения основно чрез потенциалното си въздействие върху спестяванията и натрупването на капитал. Ако нашите съвременници оставят множество фабрики, машини, домове, знания и други производствени активи на своите деца, производствения потенциал на следващото поколение ще е висок. Обратното, ако по-малко производствени активи (и повече държавни облигации) се предават на следващото поколение, производствените му възможности логично ще се снижат. По този начин правилната оценка за влиянието на правителствения дълг върху бъдните поколения изисква да се има в предвид и натрупването на капиталови средства.

Повечето икономисти считат, че правителствените заеми с цел финансиране на дефицити водят към повишаване на лихвените проценти. Тези по-високи лихвени проценти на свой ред ще снижат частната инвестиционна активност. Ако правителството инвестира заетите средства, това ще спомогне инвестиционната активност като цяло да не се понижи. Но най-често това не се случва. Повечето държавни разходи в индустриалните страни отиват за социални трансфери, субсидиране на производството и други неща, които предоставят непосредствени изгоди за организирани групи. По този начин бюджетният дефицит с много голяма вероятност съкращава капиталовата база (инструменти, машини и фабрики) за бъдещите поколения. В резултат

производителността и заплатите на работниците ще са по-ниски отколкото ако нямаше дефицити.

Ако не се контролират, възможно ли е дефицитите да причинят икономически срив? Когато се обсъжда този възглед, е важно да се разбира, че заемането на средства е основен начин за поддържане на стопанска активност. Много големи и печеливши корпорации имат неизплатени дългове. Докато нетният приход на дадена фирма е значително по-голям от дължимите суми, неизплатения дълг създава малко проблеми. Същото се отнася и за федералното правителство. Докато хората вярват, че то може да събере от данъци сумите необходими за посрещане на задълженията си, федералното правителство няма да има проблеми с финансирането и рефинансирането на неизплатения дълг.

Ето защо ключово за това дали си заслужава кредита едно начинание е очакваното съотношение между приходи и разходи за лихви. Това е вярно за индивиди, частни предприятия и правителства. Как стои въпросът с кредитирането на американското федерално правителство? В края на 40те приблизително 10 процента от приходите на федералното правителство са отивали за плащания по националния дълг. Както показва графика 6 нетните разходи за лихви са съставлявали приблизително 7 процента от федералните приходи за периода 1951-1974 година. Оттогава дялът от федералните приходи, който отива за лихвоплащания се е повишил, като достига 14% през 1983 и 17% през 1991.

Това е тенденция, която не може да продължава, поне не и без сериозни последствия. Ако разходите за лихви продължат да растат така по отношение на федералните приходи, хората ще изпитват все повече опасения, че правителството може да прибегне да печатане на пари с цел да покрие задълженията си. Ако това се случи, страхът от бързо нарастване на паричния поток и инфлация ще доведе до повишаване на лихвените проценти и затрудни още повече правителството в обслужването на дълга. Ако е достатъчно силен, страхът от инфлация може сериозно да обърка дългосрочния капиталов пазар. Ако правителството е прибегнало към печатане на пари с цел обслужване на задълженията си, ще настъпят хиперинфлация и срив в системата на размяна. Икономиката ще бъде сериозно засегната.

Огромният дълг винаги е водел до финансова криза. Икономиките на някои страни, в това число Боливия, Аржентина, Чили, Бразилия и Израел са били опустошени през последните години от огромни дългове, раздуване на паричния поток и необузdana инфлация. Ако разходите по обслужване на дълга продължат да растат по-бързо от приходите, очевидно САЩ няма да бъдат подминати от подобни явления.

Какво трябва да се направи? Проблемът с дефицита е произтича от политическата структура. Прекомерните разходи е естествен придатък на неконтролираната демокрация. Получаването на заеми позволява на политиците да предоставят на избирателите непосредствени изгоди без да е необходимо да налагат финансово бреме под формата на по-високи данъци и потребителски такси. Ако не са ограничавани от конституционни правила или силни убеждения, най-вероятно е политиците да използват дефицитите, за да прикрият от части реалната цена на програмите им насочени към избирателите.

Неограниченият политически процес е коз в ръцете на добре организирани групи със специфични интереси и стимул за провеждане на правителствени мероприятия, които носят печалби или популярност на

поддръжниците на правителството. Всеки конгресмен е силно мотивиран да се бори за разходи, носещи полза на неговите или нейните избиратели и слабо - да се противопоставя на разходи за други дейности. Един законодател, който внимателно следи разходите да не се раздуват би си навлякъл гнева на колеги, които прокарват специални програми за своите избирателни райони. Нещо повече, изгодите (например, съкращаване на данъците и по-ниски лихвени проценти) от свиване на разходната част на бюджета и ограничаване на дефицита ще се усетят твърде слабо от избирателите в отделните области. По този начин избирателите на даден законодател ще пожънат твърде малка част от тези изгоди.

То би било почти същото, ако 535 семейства отидат на вечеря, като знаят, че след яденето всяко ще получи сметка на стойност $1/535$ от цената. Никое от семействата не чувства необходимостта да поръча по-евтина вечеря, тъй като това ще окаже слабо влияние на цялата сметка. Защо пък да не си поръча скариди за предястие, за основно ястие пържола или омар, а за десерт голямо парче сладкиш с извара? В края ня краищата допълнителните суми ще увеличат само с няколко пенита дяла на отделните семейства от общата сметка. И въпреки това, когато всички постъпват по този начин, биват купувани много неща, които реално са ценени от потребителите по-ниско отколкото е цената им.

Същото се отнася и до вземането на решения в Конгреса. Конгресмените са силно мотивирани да прокарват програми полезни за собствените им избирателни райони, особено когато осъзнават, че и останалите законодатели правят същото. Логично, те са особено склонни да укриват реалната цена на правителствените програми насочени към избирателите. При тази система от мотиви големите бюджетни дефицити са естествен резултат.

Би ли могло едно увеличение на данъците да снижи бюджетния дефицит? Например, би ли могло едно увеличение от 50 милиарда долара на приходите от данъци да съкрати дефицитът на САЩ? Отговорът най-вероятно е "Не!" Едно проучване от 1991, подготвено по поръчка на Общата икономическа комисия на Конгреса, показва, че от 1947 насам всеки допълнителен долар от данъци води до увеличение на разходите от 1.59 долара! По този начин допълнителните приходи от данъци са довели до дори по-големи от тях разходи. През 1982 година президентът Рейгън се съгласи на едно широко огласено данъчно увеличение при условие, че Конгресът съкрати разходите. Данъците се увеличиха, но съкращаване на разходите не се получи. Бившият президент Буш попадна в същия капан с неговото непопулярно допълнение към бюджета за 1990 година. Отново данъците се повишиха, разходите нараснаха повече от предвиденото и бюджетният дефицит нарасна. При сегашната политическа структура е неразумно да се вярва, че данъците могат да снижат дефицита. Конгресът би изразходвал всеки долар, до който се добере и поне още няколко стотици милиарди!

Ако наистина искаме да се справим с дефицита, трябва да изменим политическата структура. Правилата трябва да се променят, така че за политиците да е по-трудно да изразходват суми по-големи от тези, които са готови да съберат от данъци. Има няколко начина, по които може да бъде постигнато това. Конституцията може да се допълни с изискването федералното правителство да балансира бюджета си, дори по начина, по който от повечето щатски правителства се изисква да го правят. Може да се приеме конституционна поправка, която да изисква одобрение от $2/3$ или $3/4$ и в двете камари за разходи и заеми планирани от правителството. Разходите през тази

година може да се ограничат до миналогодишното ниво на приходите. Така предложените изменения на правилата биха затруднили законодателите, когато те искат да правят разходи без съответно повишаване на данъците или таксите за правителствени услуги. Подобни правила биха стегнали ограниченията за правителствения бюджет, намалили влиянието на специфични интереси и обезсмислили правителствените мероприятия насочени към облагодетелстване на поддръжници на правителството. Те биха също така принудили законодателите да обръщат повече внимание на реалната цена на правителствените програми. Ще станем свидетели на една безспорно рационална дейност от страна на правителството.

6. Когато правителството упорито подпомага определени хора за сметка на други, средствата започват да се преразпределят в полза на търсещите лична изгода, като по този начин се ощетява производството. Икономическият напредък се забавя.

Политиците използват следния похват (който често се превръща в тяхна цел) - събират средства по възможно най-безболезнен начин от обикновения данъкоплатец, за да ги разпределят между неизброимите нуждаещи се със стремежа да ги спечелят като гласоподаватели. Политиката, що се отнася до привличането на поддръжници, е изкуството на премерената измама - или казано по-точно, умението да мамии без да бъдеш усетен.

Джеймс Р. Шлезингер

Държавен секретар по сигурността, 1973-1975

Има два начина по които хората забогатяват - като произвеждат или като грабят. Те могат да натрупат средства чрез създаване на стоки и услуги, които да разменят за съответен приход. Този метод на получаване на финансови средства помага на търговските партньори и едновременно с това увеличава националното богатство. Но понякога правилата на играта позволяват на хората да натрупват средства, като грабят произведеното от други. Този метод не само не създава допълнителни доходи - приходът за едни означава разход за други - а и поглъща средства, като по този начин съкращава националното богатство.

Правителствата стимулират икономическия напредък, когато насърчават предприемачеството и създават пречки за грабителството. Това може да бъде постигнато най-добре от правителство, което действа неутрално, като защитава правото на собственост и стимулира стопанската активност. Когато един ефективен закон за земята пречи на отнемането на чужда собственост, много малко средства ще попадат в грабителски ръце.

В наши дни самото правителство често е използвано като посредник при ограбването. Количеството средства насочвани към лобизъм, политически кампании и различни форми на облагодетелстване от страна на правителството е правопрпорционално на широтата на диапазона, в който политическият живот може да се използва за лично (или групово) обогатяване за чужда сметка. Когато правителството не успява да разпредели бремето на разходите по

обществените проекти между основните потребители на създадените блага (чрез потребителски такси, например) или когато то започне широкомащабно преразпределение на доходите, хората отделят повече време за придобиване на политическо влияние отколкото за създаване на стоки и услуги. Средствата, които иначе би могло да се използват за увеличаване на националното богатство и генериране на доходи се хвърлят в борбата за парчета от все по-малката икономическа баница.

В ерата на неограничаваната държава, трансферите на финансови средства от данъкоплатеца към добре организирани групи и изборни блокове са се превърнали в основен приоритет за съвременните политици в богатите индустриални страни на Северна Америка и Западна Европа. Преимущество има политикът, който може да измисли как да получи печалби по най-безболезнен начин, а след това да използва финансовите средства, за да облагодетелства групи, готови да осигурят възможно най-много гласове на избиратели в замяна на трансферите. Антипроизводствените, насочени към самооблагодетелстване действия са естествен придатък на неконтролируемата демокрация. Ако демократичните правителства не са конституционно ограничени, политиките биха задействали програми, които водят до загуба на ресурси и влошаване на жизненото равнище.

7. Разходите по правителствените трансфери биха били много по-големи от чистия приход за предполагаемите получатели на тези суми

Когато през средата на 60те бе обявена Войната срещу Бедността, широко разпространено бе мнението, че за да изчезне бедността е достатъчно американците да отделят малко повече средства за по-непреуспелите членове на обществото. Така бе и направено в следствие на което трансферите програми значително се разшириха. Делът от индивидуалните доходи, отиващ за подпомагане на бедните (например, от организации като Помощ за семейства с деца с физически и психически проблеми или Медицинска грижа) се удвои за периода 1965-1975 година. От 1975 насам делът е постоянен.

Въпреки това, резултатите бяха доста различни от очакваните. След тенденцията на понижаване от първите две десетилетия след Втората световна война, нивото на бедността сред младото население започна да расте към края на 60те, наскоро след като трансферите се увеличиха. През 1990 година - 25 години след обявяването на Войната срещу Бедността - нивото на бедността на младото население бе малко по-висока отколкото през 1965. Нивото на бедността нарасна, макар че доходите, като се има предвид както инфлацията така и растежа на населението, се увеличиха с повече от 50% между 65та и 90та година.

Защо трансферите не се оказаха достатъчно ефективни? Икономическият анализ показва, че тяхната неефективност отразява едно по-общо предположение: трудно е чрез неколкократно помощи, благодарение на преразпределителната система, да се повиши благосъстоянието на определена група индивиди в дългосрочен мащаб. И отново, това предположение отразява появата на непредвидени вторични ефекти от трансферите. Три основни фактора подкопават ефективността на трансферните операции.

Първият се заключава в това, че едно увеличение на размера на трансферите ще забави икономическия растеж. Доходите не са като "манна

небесна". Нито пък националният доход е баница изпечена от правителството, за да може то да разпределя топли-топли парчета от нея между жителите на страната. Точно обратното, доходите са нещо, което хората създават и заработват. Получават ги онези, които предоставят на другите стоки и услуги, желани от тях, срещу съответно заплащане.

Данъците и трансферната политика влияят неблагоприятно върху желанието както на работодателя така и на подпомагания да заработват доходи. С увеличаването на данъците с цел финансиране на трансферните операции данъкоплатците са по-слабо мотивирани да произвеждат и са стимулирани да инвестират в неперспективни данъчни заслони. Аналогично, тъй като помощите намаляват с нарастване на доходите на техните получатели, те също няма да са достатъчно стимулирани да заработват понеже нетният им доход ще се увеличи само частично - а в много случаи и само с малък процент от допълнителните приходи. По този начин, нито данъкоплатците, нито подпомаганите ще произвеждат и заработват толкова, колкото ако нямаше трансферна програма. Още повече, че преразпределението на доходи от политиките ще насърчава хората да отделят повече време за политиканстване и по-малко за създаване на блага. Всички тези фактори ще забавят икономическия растеж, като това ще доведе до влошаване на благосъстоянието както на предполагаемите подпомагани така и на другите граждани.

Вторият се заключава в това, че трансферните операции ще намалят възможностите за по-високи приходи на предполагаемите подпомагани в дългосрочен план. В един свят на оскъдни ресурси правителствата трябва да установят единен критерий за получаване на парични помощи и други политически услуги. Ако те не сторят това, трансферите биха провалили бюджетните разчети. По правило, правителството може да изисква подпомаганият гражданин да притежава нещо, да върши нещо или да има определен статус. И все пак, след като веднъж е установен критерий, хората ще модифицират държанието си, за да могат да отговорят на изискванията и да получат т.нар. "свободни пари" или други правителствени услуги. Като постъпват по този начин, нетният им приход от социалните помощи намалява.

Следният въображаем експеримент илюстрира изложеното по горе. Нека предположим, че американското правителство е решило да дава \$50 банкнота между 9 и 17 часа на всеки, който се е редил пред прозорците на касата на държавната съкровищница. Биха се образували дълги опашки. Колко дълги? Колко от времето си за свободни занимания или работа биха отделили хората? Човек, един час от времето на който има алтернативна цена \$5, ще е готов да чака не повече от 10 часа, за да получи петдесетдоларова банкнота. Други, за които алтернативната цена е по-ниска, да кажем \$3-4 на час, ще разберат, че себестойността на това, което е трябвало да направят, за да получат парите, е почти еднаква с помощта.

Този прост пример илюстрира защо на предполагаемите социално слаби хора на практика се помага недостатъчно. Когато подпомаганите трябва да свършат нещо (напр.: да чакат на опашка, да попълват формуляри, да вербуват държавни служители, да държат изпит, да търпят отлагания или да подпомагат определени политически кампании), за да получат право на помощ, голяма част от техния възможен приход се губи, докато те търсят начини да задоволят изискванията. Аналогично, когато подпомаганите трябва да притежават нещо (напр.: земя, на която може да се отглежда пшеница; свидетелство за правоуправление на такси; право на износ на даден продукт), за да получат

субсидия, хората ще преувеличават цената на активите, необходими за получаването на помощ, докато тя не покрие стойността на субсидията. И в двата случая потенциалният получател на помощта ще се опитва да отговори на критериите, докато не сведе до минимум нетната стойност на трансфера. В резултат, чистият приход на подпомагания ще е по правило значително по-малък от размера на помощта. Това обяснява защо трансферните програми като цяло не са успели да повишат благосъстоянието на индивидите, за които са предназначени.

Разбира се, непредвидени промени в трансферните програми могат да доведат до временни придобивки или загуби за различни групи. Но след като програмата е вече институционализирана, конкуренцията ще елиминира ненормално високата възвръщаемост от какъвто и да е вид дейност, която увеличава вероятността даден индивид да отговори на критериите за облагодетелстване от страна на държавата.

Има и трета причина за неефективността на трансферните операции: програми, които предпазват потенциалните получатели на помощи от злополуки, възникващи поради техни неразумни решения, стимулират избора на именно такива решения. Трансферните операции имат двойок ефект: (а) омекотяват последствията от злополуката и (б) оказват противоположно въздействие. Например, държавното субсидиране на застрахователни премии в ураганни райони ще намали разходите, които хората правят, за да се предпазят от щетите, които нанася ураганът. Но след като предпазните мерки са поевтини, хората са насърчени да строят в райони често сполетявани от урагани. В резултат, нанесените от урагана щети са по-големи отколкото, ако ги нямаше финансовите облекчения. Компенсациите за безработни са друг пример. Те намаляват стремежа на хората без работа на всяка цена да си намерят такава и им дават свободата да отхвърлят някои от съществуващите възможности. Следователно, работниците търсят свободни места по-дълго време и в резултат нивото на безработицата е по-високо отколкото в противен случай.

Ако се субсидира нещо, то логично нараства. Трансферните операции насочени срещу бедността не правят изключение от това общо правило. Те насърчават високорискови начини на живот (напр.: употребата на наркотици, напускането на училище или работа, раждането на деца от самотни майки, изоставянето на деца от бащите им). Всички тези варианти водят към нарастване на броя на бедните хора. Тези вторични ефекти може и да не са много важни в краткосрочна перспектива, но в дългосрочна непредвидените отрицателни последствия ще са много по-ярко изразени. В допълнение към това, държавните мерки насочени срещу бедността изгласкват благотворителните усилия на семейства, индивиди, църкви и граждански организации. Когато се събират данъци с цел решаването на даден проблем, отделните хора и групи е най-вероятно да се нагодят към това и да правят по-малко за преодоляването на проблема.

От икономическа гледна точка неуспехът на трансферните програми простиращи се от субсидирането на селскостопанска продукция до програми за борба с бедността не е изненадващ. Като се отчитат и вторичните ефекти, икономическият анализ показва, че е изключително трудно да се подпомагат социално слабите в дългосрочна перспектива.

8. Държавното централно планиране на националното стопанство трудно може да замести пазарно ориентираната политика; подобен подход би довел до пилеене на средства и забавяне на икономическия напредък

Систематичният човек... е склонен да си придава знаещ вид наред с проявата на високомерие... той изглежда си въобразява, че може да подреди различните индивиди в едно общество също така лесно както ръката размества фигурите върху шахматната дъска; той не взима в предвид, че фигурите върху дъската не могат да се движат по начин различен от този, по който ги мести ръката; а върху голямата шахматна дъска на обществените формации, всяка фигура има свой собствен принцип на движение, често независим от предпочитанията от властните структури. Ако тези две принципа се припокриват и действат в едно и също направление, играта на живота в едно общество ще бъде спокойна и хармонична, а много вероятно - щастлива и успешна. Ако те си противоречат или се различават, играта ще бъде трудна, а обществото във всеки един момент ще се намира в състояние на пълна бъркотия.

Адам Смит (1759)

Както вече споменахме правителствата често могат да координират производството на стоки за широко потребление - една малка група от стоки, за които потреблението е трудно да се ограничи само до купувачи, които си плащат - по-добре от пазарните механизми. Подсигуряването на подобни стоки от правителството може да стимулира икономическия напредък.

И все пак, много хора вярват, че правителството може да възражда индустрии, да подсигурява субсидии и да насочва инвестициите по начин, който би ускорил икономическия растеж. Според това виждане, правителственото "индустриално планиране" и "инвестиране в икономически растеж" могат да подобрят стопанските резултати. Лесно е да разберем защо това виждане се харесва. Безспорно, да се планира е разумно. Няма ли избраните държавни служители и експерти да се застъпват за "общото благосъстояние" на народа вместо за интересите на предприемачите? Ще бъдат ли държавните чиновници по-малко алчни от частните собственици? Хората, които не разбират принципа на невидимата ръка, често считат, че аргументите в полза на централното планиране са убедителни. Въпреки това, икономическата наука показва, че те са погрешни. Има четири основни причини, поради които централното планиране носи повече вреда отколкото полза.

На първо място, централното планиране трудно може да замести пазарно ориентираната политика. Запомнете, правителството не е коригиращ механизъм. В действителност, хората, които се занимават с централно планиране по целия свят (и законодателите, които ги направляват) не са група всезнаещи, безкористни светци. Може да се предскаже, че при разпределяне на субсидиите и инвестиционните фондове от плановиците голямо влияние ще оказват политически съображения.

Нека помислим как биха се развили нещата дори в случай, че решенията се взимат демократично. Разходите ще трябва да се утвърждават от съответни

контролни органи. Различните бизнес и профсъюзни интереси ще намират отражение в лобизъм, насочен към получаване на субсидии и държавни инвестиции. Законодателите ще обръщат особено внимание на всички в състояние да направят дарения за партийните кампании или да привлекат избирателни гласове. В сравнение с по-новите разрастващи се фирми, вече утвърдените ще имат значителна практика в подпомагане на политици, по-добро разбиране на техниките за създаване на лоби, а също така и по-тясна връзка с влиятелни политически личности. По думите на бившия сенатор Уилям Проксмайер "Парите отиват там, където е съсредоточена политическата власт". Не е трудно да се предположи, че политическият процес ще облагодетелства по-старите фирми, дори и те да не са особено финансово силни, пред по-новите разрастващи се фирми. Нещо повече, членовете на комисиите често ще блокират различни програми, освен ако друга част от законодателите не подкрепят проектите на новите фирми с оглед на интересите на своите избиратели или на определени групировки. Само един безнадежден мечтател би повярвал, че подобен политически подход може да доведе до по-малко разхищения, подобряване на общото благосъстояние и по-правилно разпределение на инвестиционните фондове отколкото, ако пазарните механизми действат свободно.

На второ място, имаме всички основания да вярваме, че инвеститорите, които рискуват свои собствени пари ще вложат парите по-добре от централните планови органи, които използват парите на данъкоплатците. Трябва да се помни, че за да има печалба даден инвеститор трябва да открие и вложи парите си в проект, който ще умножи средствата. Ако инвеститорият сгреша - ако се окаже, че инвестиционният проект е бил губещ - той ще трябва да поеме всички последствия. В противоположност, връзката между избора на един или друг проект и личното благосъстояние на хората, работещи в централните планови органи ще е твърде слаба. Дори и да се окаже, че даден проект е перспективен, личната изгода на плановика ще е твърде скромна. Аналогично, ако проектът се провали - ако вложените ресурси не бъдат възстановени - този неуспех ще окаже твърде слабо негативно влияние върху плановиците. В действителност, те дори могат да успеят да извлекат изгода от губещите проекти, които насочват субсидии и предоставят изгодни условия на мощните политически групировки. При така изложената система от водещи подбуди просто няма причина, която да ни кара да вярваме, че плановиците са по-мотивирани от частните инвеститори да разкрият и осъществят проекти подобряващи благосъстоянието.

На трето място, плановиците от централните органи ще получават неправилна информация. Със съзнанието, че плановиците са тези, които разпределят инвестиционните фондове и субсидиите, ръководителите както на частните така и на държавните предприятия ще им подават изкривена информация с цел получаване на привилегирован статут от държавата. Както можем да предскажем, те ще се опитат да убедят плановиците, че тяхното предприятие или отрасъл произвежда (или би могло да произведе) стока или услуга, която е изключително ценна за обществото. Ако на тяхното предприятие му се отпуснат малко повече фондове, те биха направили чудеса за общото благоденствие. От друга страна, ако държавата не прояви нужната благосклонност, ще се загубят работни места и местната икономика ще се срине. Дори и да знаят, че тези твърдения са преувеличени, често пъти плановиците няма да разполагат с необходимата информация за правилната им оценка. Това е особено вярно в случаите, когато производителят е монополист.

Четвърто, няма начин, по който централните планови органи да получат достатъчно информация, за да разработят смислен национален план. Ние живеем в свят на динамични промени. Напредъкът в технологиите, новите изделия, политическите трусове, промените в търсенето и климатичните условия непрекъснато изменят относителния дефицит както на стоките, така и на ресурсите. Никаква централна власт не е в състояние да обхване адекватно всички тези промени и да разработи разумни указания за ръководилите на отделните предприятия.

Пазарът регистрира и оценява една разнообразна и изключително фрагментирана информация. Цените отразяват тази идваща от най-различни източници информация и сигнализируют на производителите и доставчиците на ресурси за настъпилите промени. Тези ценови сигнали осигуряват на производителите и доставчиците необходимата информация, за да могат те да координират действията си и да се приспособят към новите условия. Просто няма начин, по който дори само част от тази важна, но разпръсната информация да бъде предадена достатъчно точно на която и да е отделна личност или централен планов орган.

Невъобразимото разнообразие от потребности и желания на хората далеч надхвърля възможностите на каквито и да било централни планови органи да ги отчетат и оценят. Същото важи и за познаването на специфичните местни условия, както и на всички елементи, свързани с времето и географското разположение. Затова плановете ще работят само с малка част от необходимата информация, като много от нея, докато стигне до тях, вече ще е неточна. Възгледът, че една отделна личност или комитет могат да събират и съхраняват достатъчно информация, за да вземат разумни решения, в нашия бързо променящ се свят е самозаблуждение. Комплексната координация, която е основен елемент на съвременната икономика, е твърде сложна задача, за да е по силите на каквато и да било централен планов орган.

Защитниците на планирането често сочат дейността на японското Министерство на външната търговия и индустрията (МВТИ) като пример за успешно икономическо планиране. Успехите на министерството са в значителна степен преувеличени, докато провалите му се премълчават. МВТИ се опита да попречи на "Мазда" и "Хонда" да навлязат в автомобилния бизнес, защото неговите служители не вярваха, че те ще могат да са конкурентоспособни. Министерството се опита да попречи и на "Сони" да произвежда транзисторни радиоприемници. В същото време министерството предприе протекционистични мерки в полза на неефективните японски корабостроителни и миннодобивни фирми. Ограниченията му за вноса на месо, цитрусови плодове и други селскостопански продукти принудиха японските потребители да изразходват за храна много повече, отколкото потребителите в другите промишлени страни. Стопанския успех на японците беше въпреки, а не благодарение на икономическото планиране, осъществявано от МВТИ.

Също талкова непоследователни и противоречиви са и постиженията на икономическото планиране в САЩ. Федералните власти едновременно субсидират производителите на тютюн и водят пропагандна кампания срещу тютюнопушенето. Плащат големи суми на едни фермери, за да не произвеждат зърнени храни, а в същото време субсидират други за иригационни проекти. Които ще им позволят да произвеждат повече от същите тези храни. Правителствените програми за подпомагане на собствениците на кравеферми поддържат висока цената на млекото, докато субсидирането на програмите за

закуски в училищата прави скъпото млеко по-достъпно. Правителствените разпоредби, изискващи по-здрави автомобилни брони, повишават сигурността на автомобилите, докато правителствените стандарти за обща средна икономия на гориво (ОСИГ) предписват те да са по-леки и съответно по-опасни. Но и едните, и другите увеличават цените на автомобилите.

Тези, които си въобразяват че централизираното планиране ще съдействува за икономическия прогрес, са наивници. Когато предприятията и фирмите получават повече средства от държавата и по-малко от потребителите, те ще отделят повече време и внимание, за да угаждат на политиците, отколкото за да удовлетворяват изискванията на Клиентите си. Такова преразпределение на ресурсите би довело по-скоро до икономически регрес, отколкото до просперитет.

9. Конкуренцията е също така точна за управлението както и за пазарния механизъм. Конкуренцията между управленските структури както и между държавните и частни предприятия ще спомогне правителството да се превърне в слуга на народа.

Конкуренцията води към по-голяма дисциплинираност. На пазара производителите трябва да се състезават за спечелване доверието на купувачите. Когато не служат добре на своите клиенти, по правило пазарният дял на фирмите се свива, като от това печелят конкурентите им, които предлагат по-добри условия. Конкуренцията защитава потребителите от високи цени, лошо качество на изделията, ниско равнище на услугите и грубо отношение. Всеки частник разбира важността на състезателния елемент. За съжаление, значението на конкуренцията в държавния сектор не винаги се осъзнава така добре.

Системата на стимулиране, възприета от държавните организации и предприятия, не винаги спомага за ефективната им дейност. За разлика от частните собственици, директорите и ръководителите на държавни предприятия рядко са достатъчно стимулирани да снижават разходите и да подобряват организацията. В действителност, обратното често е по-вярно. Ако дадена организация не успее да изразходва предоставените ѝ средства, през следващата година шансовете да получи по-голяма финансова подкрепа от държавата са минимални. Ето защо, организациите обикновено започват да пилеят пари, ако в края на бюджетния период открият, че не са успели да изразходват привлечените от държавната хазна средства.

В частния сектор сумарното изменение на печалбите представлява един добър показател за ефективност. Тъй като в държавния сектор няма подобен индикатор, ръководителите на фирми често могат да прикрият икономическата неефективност на своята дейност. В държавния сектор няма паралелен механизъм за преустановяване на губещите програми. На практика, ниските резултати и недостигането на определени цели в държавния сектор често се използват като претекст за искане за по-големи дотации. Например, ако резултатите на учениците се влошават, директорите на държавни училища биха поискали по-големи бюджетни средства. Аналогично, полицейските участъци биха се позовали на растящата престъпност, за да получат по-голяма финансова поддръжка от държавата.

Като се има предвид системата на стимулиране в обществения сектор, от жизнено значение е държавните предприятия да бъдат конкурирани. Движението напред се ускорява, когато частните фирми имат възможност да се конкурират при равни условия с държавните организации и предприятия. Например, ако правителството притежава основния дял в печатниците; предприятията за ремонт на превозни средства, обществено хранене, събиране на боклука, поддръжка на пътищата; училищата и други подобни организации - частните фирми трябва да получат възможността свободно да конкурират държавните.

Конкуренцията би довела до подобряване на резултатите, снижаване на разходите и стимулиране на новаторството и в двата сектора. В резултат потребителите-данькоплатци биха получили повече за парите си. Конкуренцията между децентрализираните държавни структури също може да стимулира икономическия напредък. Дадено правителство не може да налага само своите виждания, когато е относително лесно човек да си избере други управници, като се премести там, където органите на властта предоставят услуги и налагат данъци, които са по-приемливи за самия него. Разбира се, не е така лесно да си смениш правителството както например бакалина. Но в една децентрализирана система на управление, хората могат да гласуват с краката си. Ако функциите на федералното правителство са стриктно ограничени в защитата на човешките права, контрола върху търговските ограничения и подсигуриването на националната отбранителна система, то щатските и местните власти могат значително да се отличават по това каква част от собствения си бюджет заделят за предоставяне на услуги на широката общественост. Също както хората имат различни виждания относно това колко биха желали да харчат за жилища и автомобили, така и се различават в готовността си да жертват средства за услугите, предоставяни от държавата. Някои предпочитат висококачествени държавни услуги и са готови да плащат високи данъци. Други предпочитат по-ниски данъци и по-малко държавни услуги. Някои желаят да събират средствата за тези услуги от данъци, други считат за по-уместно да се заплаща от самите потребители за съответната услуга. Една децентрализирана система би могла да отчете и задоволи всички тези разнопосочни виждания.

Конкуренцията между местните власти също би допринесла за едно по-ефективно управление. Когато гражданите лесно могат да гласуват със своите крака правителството е силно мотивирано да предоставя услуги при минимални бюджетни разходи. Ако дадено правителство събира високи данъци без да осигурява услуги с подобаващо високо качество, както отделните граждани така и бизнесмените ще загубят доверието си във властта. Аналогично, когато хората плащат данъци за услуги без особена стойност за самите тях, много ще предпочетат да се преместят в райони, където ще получават повече за парите си. По този начин, както фирмите на пазара, така и местните власти, които не служат добре на управляваните от тях граждани ще изгубят "клиенти" (население) и възможности за допълнителни приходи.

Конкуренцията между децентрализираните правителства служи на интересите на гражданина-данькоплатец. Ако тя е действена, то политиката на федералното правителство не бива да я ограничава. Когато централните власти субсидират, определят и регулират съвкупността от услуги, предлагани от местните структури на властта, то задушават конкуренцията между тях. Най-доброто, което централните власти могат да направят е да изпълняват добре

ограничените си функции и да останат неутрални по отношение на действията и нивото на услуги, предоставяни от щатските, регионални и местни власти.

Както и частните предприятия структурите на властта предпочитат да са защитени от конкуренти. Правителствата се стремят към монопол върху властта. Следователно, конкуренцията между структурите на властта не би се зародила без външна помощ. Тя трябва да се вплете в политическата система. Точно това са се опитали да направят бащите-основатели на САЩ, когато са съставяли американската конституция и федералната система на страната.

10. Конституционните правила, които водят към политическа и икономическа стабилност стимулират икономическия напредък

В днешно време сред научните среди е преобладаващо мнението, че човешките управленски възможности са безпределни и следователно структурите на властта не бива да се ограничават. Според по-старото виждане, родено през дългите векове на страдания, причинявани от надмощието на един човек над друг, упражняването на неограничена власт от хора с ограничени умове и егоцентрични предразсъдъци скоро се изражда в потисничество, назадничавост и корумпираност. Самият прогрес, според тогавашните учения, е в пряка зависимост от възможностите и добродетелите на управниците. Хората трябва да преодоляват ужасни трудности преди отново да достигнат до основните истини, забравени от тях. Но те ги откриват отново, така както са правили и през други епохи на упадък, стига идеите, които са ги подвели да бъдат подложени на съмнение и съпротива.

Уолтър Липман

Изключително погрешно е съвременното виждане, че едни демократични избори са достатъчни, за да създадат средата необходима за икономически напредък. Както историята така и политическата теория свидетелстват, че този възглед не е верен. Ако от държавното управление се очаква да стимулира икономическия напредък, правилата на политическата игра трябва да са такива, че да хармонизират интересите на избиратели, политици и бюрократи с процесите на възходящо икономическо развитие. Това изисква сферата на действие на управленските структури да се ограничи и те да останат неутрални по отношение на различните подгрупи в обществото.

Когато правителството не е контролирано - когато политиката се използва за лични цели - грабителските тенденции се засилват. Хората отделят повече време, за да се организират и сражават за парчета от баницата на националния доход и по-кратко време, за да спомогнат за нейното нарастване. В резултат създаденият Брутен Вътрешен Продукт (БВП) е по-малък отколкото в противен случай. Озлоблението, недоверието и дори омразата между отделните групировки се засилват, докато производството е в застой. Животът при една политизирана икономика не е особено приятен.

Създателите на конституцията на САЩ са разбирали това и ето защо са ограничили ролята на правителството в икономиката. Те са изброили допустимите фискални прерогативи на правителството (Статия I, Раздел 8) и са предоставили всички останали възможности за въздействие на щатите и народа (Десета Поправка). Те също така са забранили на щатите да приемат закони, ограничаващи задължителността на стопанските договори (Статия II, Раздел 10). Освен това, Петата Поправка изисква да не бъде "използвана частна собственост от държавата без справедлива компенсация". Явно чрез конституцията на САЩ се е целяло ограничаване възможностите на структурите на властта, и особено на федералното правителство, да политизира икономиката и експлоатира правата на гражданите.

Но с течение на времето икономическите ограничения се размиват. В резултат на това днес федералното правителство се меси почти навсякъде. Вторичните ефекти на тази политизирана структура са явни - високи данъци, прекалено регулиране, разходи диктувани от групови интереси и огромни бюджетни дефицити, които застрашават финансовата структура. Предизвикателството, пред което се изправяме, е необходимостта от създаване на конституционни норми и процедури, които ще спомогнат за хармонизиране на политиката с икономическия напредък.

Една реална програма за икономически напредък

Как може да се постигне това? Какви изисквания би трябвало да съдържа една конституция, предназначена да спомага за икономическия напредък и стабилност? От нашия анализ произтичат няколко предложения. С оглед на условията в САЩ, считаме, че следните седем изисквания могат да залегнат в една декларация за икономическите права, която би стимулирала икономическия напредък:

а. Никое правителство да не използва регулативните си приоритети за отнемане на частна собственост, частично или изцяло, в полза на държавата без да заплати на собственика пълната пазарна цена на отнетото имущество.

В последно време щатските и местните власти използват регулативните си прерогативи за отнемане на частна собственост без компенсация. Съдилищата общо взето разрешават подобни действия, ако преценят, че те са в интерес на обществото или че те не лишават собственика от каквато и да е възможност да използва своята собственост. Така се създава възможност за злоупотреби, която трябва да бъде премахната.

б. Правото на хората законно да купуват и продават стоки и услуги по взаимноизгодни условия да не се ограничава от Конгреса или от отделните щати.

Свободата на размяната е ъгловият камък на икономическия напредък. Ценовият контрол, ограниченията за движението на работна ръка, законите забраняващи търговския обмен между хора от различни расови, етнически или религиозни групи и други правителствени мерки за ограничаване на търговията би трябвало да бъдат забранени.

в. Конгресът да не събира данъци или налага квоти както върху вноса така и върху износа.

Конституцията на САЩ вече забранява налагането на търговски ограничения върху износа. Тази забрана трябва да се разпространи и върху вноса.

г. Одобрение с 3/4 от гласовете в Палатата на Конгреса да се изисква за всички програми за разходи на федералното правителство. Одобрение от 2/3 от законодателите в отделните щати да се изисква за планираните от щатските власти разходи.

Трябва да се помни, че ако даден проект е наистина печеливш, винаги има начин да бъде финансиран така, че всеки да спечели (виж стр.72-73). Следователно, изискването за квалифицирано мнозинство по правило не спира проекти, които действително водят до подобряване на благосъстоянието. И в същото време затруднява практиката на използване на правителството като средство за грабителство. То също така ще доведе до запазване на силните страни в дейността на структурите на властта на местно равнище, където конкуренцията между самите тях ги мотивира да служат на интересите на всички граждани.

д. Да се изисква одобрението на 3/4 от конгресмените и в двете палати в случаите, когато федералното правителство желае да направи заем с цел финансиране на бюджетния дефицит.

Това ще охлади желанието на конгресмените да изразходват повече от необходимите средства.

е. Да се изисква одобрението на 3/4 от конгресмените в двете палати, за да може федералното правителство да одобри каквито и да са разходи на щатските правителства или частните фирми.

Ако това изискване не бъде включено, Конгресът ще използва тези отложени плащания, за да избегне първоначалните ограничения върху разходите и заемите.

ж. Основната функция на Федералната Резервна Система е да поддържа стойността на националната валута и да спомага за стабилизиране на цените. Ако годишният темп на инфлацията надхвърли 5% през две последователни години, на всички членове на управата на Федералната Резервна Система да бъде поискана оставката.

Това изискване ще внесе яснота по това какво се очаква от Резервната Система. Ако системата поддържа монетарна стабилност, то тя дава своя принос за стабилизирането и напредъка на икономиката.

Икономическият анализ показва, че тези изисквания биха спомогнали за поддържане на икономическия растеж и за ограничаване склонността на политиците да служат на групови интереси. Те биха били стъпка напред към възстановяване на управлението, основано на взаимно съгласие, а не на грабителство.

Но преди да е възможно конституционните норми, спомагащи за икономическия напредък да бъдат възстановени, трябва да се възстанови интелектуалната база, върху която да се крепи тезата за необходимостта от контрол върху управленските структури. Трябва да отхвърлим мита, че общите

избори характеризират американския политически процес. Трябва да осъзнаем, че едно е да избираме своите политически лидери чрез гласуване и съвсем друго - да определяме какво да прави правителството чрез гласа на мнозинството. Поставянето под контрол на управленските структури, а не гласът на мнозинството разкрива пътя към икономическия растеж. Колкото по-скоро разберем важноста на тази мисъл, толкова по-богати ще бъдем.

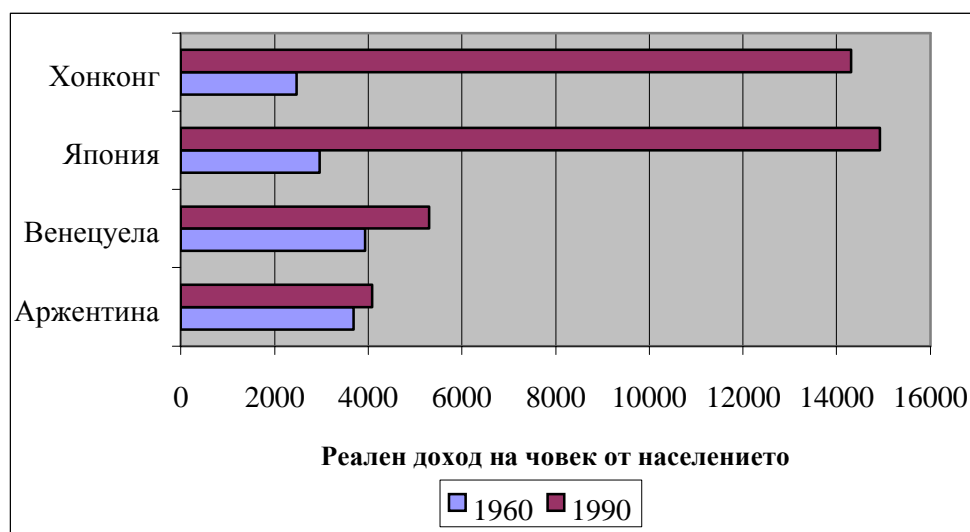
Заклучителни мисли

През 1992, по време на екскурзия в бившия СССР чул един руснак да казва: "Ние знаем как нещата не вървят; сега се опитваме да открием как могат да потръгнат." Руснаците не са единствените, които търсят действени икономически рецепти; голяма част от света прави същото.

Както вече отбелязахме, и икономическата наука, и американският опит ни дават възможност да вникнем в този проблем. Икономическата наука свидетелствува, че частната собственост, свободният обмен, пазарната конкуренция и стабилността на паричната единица са крайъгълни камъни на икономическия растеж. Когато тези крайъгълни камъни са налице, индивидите ще могат "да пожънат каквото са засели", ще се освободи продуктивната енергия и ще се множи богатството. Това е рецептата, довела до материалното благосъстояние на американците. Колкото повече Америка се отклонява от нея, толкова повече ще се забавят растежът и напредъкът.

Нещо повече, това е предписание, което може да бъде от полза в която и да е част на света. Страните, които следват правилна икономическа политика, процъфтяват, докато онези, които не успеят да сторят това, изпадат в застои. В това отношение опитът на Аржентина, Венецуела, Япония и Хонконг е показателен. Както е показано на Графика 3, през 1960 г. доходите на човек от населението в Япония и Хонконг са достигали едва 2/3 до 3/4 от доходите в Аржентина и Венецуела. През 1990 г. обаче ситуацията коренно се е изменила. Като се има предвид инфлацията, през 1990 г. доходите на човек от населението в Аржентина и Венецуела са били малко по-високи от равнището им през 1960 г. През същия период в Япония и Хонконг те са се увеличили повече от пет пъти. През 1990 г. доходите на човек от населението в Япония и Хонконг надхвърляха приблизително три пъти тези в Аржентина и Венецуела.

Графика 3: Реален доход на човек от населението в Аржентина, Венецуела, Япония и Хонконг – 1960 и 1990 г.



Източник: Robert Summers and Alan Heston, "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988," *Quarterly Journal of Economics* (May 1991). The "purchasing power parity method" was used to convert to the U.S. dollar. The original 1988 data were updated to 1990 by the authors.

Тези данни дават значителна информация за икономическия растеж. На първо място, те свидетелстват, че изобилието на природни ресурси не е нито необходимо, нито достатъчно условие за стопански напредък. Япония разполага с оскъдни природни ресурси и внася почти цялото количество енергия, необходима за нейната индустрия. Хонконг на практика няма полезни изкопаеми, вътрешни енергийни източници и достатъчно обработваема земя. И въпреки това и двете страни са проспериращи. В противоположност Венецуела е една от страните с най-големи нефтени запаси, а Аржентина има в изобилие плодородни земи и някои други природни ресурси. Тези ресурси могат да спомогнат за стопанския напредък, но явно не са от решаващо значение. Ако не беше тава, Япония и Хонконг би трябвало да са бедни, а Аржентина и Венецуела — богати.

Освен това Графика 3 показва ограничените възможности на развитата технологична база като източник на икономически растеж. Безспорно през последните 250 години техническите подобрения значително разшириха нашите производствени възможности. Замяната на ръчния труд с машинен, разработването на чудотворни сортове зърнени култури и изкуствени торове, новите енергийни източници и усъвършенствуването на транспорта и комуникациите са променили начина на живот в Северна Америка, Европа, Океания и Япония. По-слабо развитите страни могат да заемат и копират доказани технологии. Това улеснява стопанското им развитие. Ако технологиите бяха определящият фактор за създаването на богатство, икономическото благосъстояние на хората от по-слабо развитите страни би се подобрявало бързо. За съжаление това не става на практика.

Защо в Япония и Хонконг се наблюдава икономически растеж, а в Аржентина и Венецуела - стопански застои? Явно в голяма степен отговорът се крие в различната организация на националното стопанство. Нашият анализ показва, че ясно установените права на собственост, ниските данъци, стабилността на паричната единица и свободата на пазарните отношения са от ключово значение за икономическия растеж. Общо взето, през периода 1960-1990 г. Япония и Хонконг следваха именно тези принципи. Напротив, страните, които ограничават предприемачеството и търговията, налагат високи данъци, фиксират лихвените проценти и цените или поддържат инфлационна монетарна политика, пречат на нарастването на производството и ефективното използване на ресурсите. Общо взето, подобна икономическа политика бе характерна през последните десетилетия за Аржентина, Венецуела и повечето от другите по-слабо развити страни.

Само при стабилно и разумно организирано национално стопанство има икономически растеж. Страни, които възприемат политика, насърчаваща създаването на богатство, ще проспират, докато онези, които не успеят да сторят това, ще бъдат в застои. Това е в сила както за богатите индустриални, така и за бедните развиващи се страни. Бъдещият просперитет и за двете групи страни е пряко зависим от икономическата организация. Това е основното послание на модерната икономическа наука.

За авторите

Джеймс Д. Гуортни е професор по икономика и политически науки в университета на щата Флорида и член-кореспондент на института "Джеймс Мадисън". Защитава докторат по икономика във Вашингтонския университет през 1970 г., автор е на многобройни статии в специализирани икономически списания, главно в областта на данъците, обществения избор и икономика на труда. Негови статии са излизали в реномирани вестници, включително New York Times и The Wall Street Journal.

Ричард Л. Строуп е професор по икономика в университета на щата Монтана и старши научен сътрудник на Центъра за политикономически изследвания. Защитава докторат във Вашингтонския университет през 1970 г. и е бил директор на Бюрото за анализи на политиката към Министерството на вътрешните работи на САЩ през периода 1982-1984 г. Публикува много работи по икономика на естествените ресурси и околната среда. Той е един от авторите, които най-много допринасят за развитието на подхода към проблема за естествените ресурси, известен като свободна пазарна икономика на околната среда. През последните години работата му е съсредоточена върху алтернативната институционална уредба на риска за природната среда.

Професорите Гуортни и Строуп са членове на дружеството "Монт Пелерин", международна организация на икономисти. Те са съавтори на издадената шест пъти книга "Икономика на частния и обществения избор" (*Economics: Private and Public Choice, 6th edition, Dryden Press, 1992*), широко използвана в икономическите курсове в колежаите, както и на учебника "Увод в икономиката: Богатството и бедността на народите" (*Introductory Economics: The Wealth and Poverty of Nations*), чието издаване предстои през 1994 г.

Авторите на настоящата книга любезно предоставиха на Института за пазарна икономика издателските права за България. Книгата е издадена в САЩ през септември миналата година, месец след това - в Канада, през март тази година тя трябва да бъде издадена в Полша от Изследователския център "Адам Смит", напреднала е и подготовката на руско издание.

Какво казват другите за тази книга...

“Един хубав буквар! Щях да бъда изпълнен с надежда, ако бях сигурен, че членовете на икономическия екип на президента Клинтън напълно разбират елементарните принципи, очертани в тази книга.”

*Джеймс Бюканън
Нобелов лауреат*

“Чудесно и умело излагане на основните принципи на икономическата наука. Икономическите познания са солидни, а излагането на идеите – просто, сбито, ясно и без жаргон.”

*Милтън Фридман
Нобелов лауреат*

"Рядко може да се съди за една книга само по заглавието ѝ. Тази обаче е изключение. Гуортни и Строуп успяват да приземят приповдигнатия академичен стил и да преоткрият отдавна забравените връзки между икономическата ситуация и политическата система."

*Хуан Ф. Бендфелд,
професор по икономика
Университет "Франциско Марокин"
Гватемала*

"Тази книга ще бъде твърде полезна както за студентите, така и за преподавателите - дори и за онези, които вече знаят по-голямата част от съдържанието ѝ, поради факта, че е необичайно добре написана и организирана. Тя интегрира съвременното виждане за разходите за сделките и обществения избор и традиционните икономически възгледи."

*АнриЛъопаж,
Институт "Евро'92"
Париж, Франция*

"Икономиката е интересна, полезна и много забавна наука. Това доказват Гуортни и Строуп с леснодостъпната си книжка, на която е отредено почетно място сред настолните книги на студенти, бизнесмени, познавачи и, надявам се, политици, които твърдят, че благоденствието на Америка им е присърце."

*Уолтър Е. Уилиамс,
лауреат на наградата "Джон М. Олин",
професор по икономика
Университет "Джордж Мейсън"*

"Умело и ясно Гуортни и Строуп показват как с намесата си в мирните занимания на своите граждани държавата по-скоро унищожава, отколкото създава благоденствието, което ни обещават политиците. Решението, което те предлагат е: декларация за икономическите права на човека с цел да се възпре ненаситния апетит на някои за все повече мощ и пари."

*Алберт Х. Цлабингер,
Виена, Австрия*

"Тази книга съдържа мощни, революционни идеи, които всеки, който е или желае да бъде свободен, трябва да знае и разбира."

*Фил Грам,
сенатор от щата Тексас*

"Гуортни и Строуп са свършили чудесна работа. Очистили са икономическата наука от нейния жаргон, графики и диаграми. На редовите читатели е представено необременено с технически подробности обяснение на процесите, водещи до създаване на богатство, и пагубните ефекти от държавната намеса. От книгата на Гуортни и Строуп ще имат особена полза бизнесмените и журналистите, а и всички политици определено би трябвало да я прочетат."

*Алън Гибс,
председател на
"Гибс секюритис лимитид"
Оукланд, Нова Зеландия*

"Тази книга синтезирано излага разбирането за това как и защо хората притежават градивна сила в пазарни условия, но тази сила става разрушителна, когато е в ръцете на държавната власт. Всичко това е събрано в 100 страници ясно и недвусмислено за граждани, данъкоплатци и избиратели."

*Артър Селдън,
почетен президент на
Института за икономика
Лондон, Англия*

"Ако държаните мъже във Вашингтон следват принципите, така ясно представени в тази книга, щяхме да избегнем грешките в икономическата политика, които често водят до политически кризи."

*Манли Джонсън,
бивш заместник-председател на
Борда на директорите на
Федералната резервна система*

"Ако търсите една малка и общодостъпна книга по икономика - един буквар, който ясно разкрива основите идеи - тази е може би най-добрата. Авторите се придържат към основните понятия и ги обясняват просто и ясно, по начин лесен за възприемане. Тази книга ще ви накара да пожелаете всеки действително да разбира поне изложените в нея основни идеи."

*Майкъл Новак,
Американски институт
по предприемачество*

"Очаквах излизането на тази книга цял живот. В нея са изразени най-съществените принципи на икономическата наука по един сбит, ясен и в същото време всеобхватен начин – именно така, както бих искал да ги предам на един студент, свещеник, политик или преподавател в средно училище. Това е книга, която разкрива силата на икономическия модел без увъртания. Накратко, тя е истинска бомба!"

*Майкъл Уокър
Изпълнителен директор на
На института "Фрейзър"
Ванкувър, Канада*