

Специализация и богатство

Забележителна част от общественото сътрудничество възниква чрез пазарната комуникация. Нека сега разгледаме някои от предимствата, които реализираме от това сътрудничество. На общо равнище тези предимства са очевидни. Просто изглежда смислено, че можем да произведем повече, ако действията ни са в хармония, отколкото ако работим с противоречащи си цели. Но за да разберем наистина икономиката като наука, трябва да обмислим детайлно връзката сътрудничество – производителност.

Богатството рядко идва като манна от небето. То трябва да бъде създадено като се прилагат човешки усилия, интелигентност и търпение към природните ресурси, които дават своите плодове неохотно. Това трябва да е очевидно. Но един измерител на успеха на пазара в подобряване на производителността е, че стана твърде лесно за хората да допуснат, че богатството е част от естествения ред на нещата. Академичните и политическите среди разглеждат разпределението на богатството като основен проблем, докато отхвърлят възможността техните препоръки да пречат на създаването му. Те говорят за причините за бедността (или “неподходящото“ разпределение на богатството) очевидно неосведомени, че определянето на причините за богатството е сериозно предизвикателство. Успехът на капитализма е заслепил значителен брой от иначе интелигентни хора за простата истина, че “разпределението” е преди “производството” само в речника¹.

Специалната роля на специализацията

Когато икономиката възниква като самостоятелна академична дисциплина през края на 18-ти век, е било някак очевидно какви са икономическите проблеми. Адам Смит озаглавява икономическия си труд “Изследване на природата и причините за богатството на народите” и неговата заинтересованост за обяснение на богатството е очевидна от първата до последната страница.

Смит започва с наблюдението: “Най-голямото подобрене на производствените възможности на труда ... изглежда е резултат от разделението на труда.” Той илюстрира важността на специализацията, или разделението на труда, като разглежда предимството на концентрацията на всеки работник във фабрика за карфици върху отделен етап на производството, вместо върху целия процес от начало до край. Чрез специализацията работниците могат да станат по-квалифицирани, да използват машини за увеличаване на производствените си възможности и да избягнат загубата на време от постоянно променящи се дейности. Тези предимства са по-скоро очевидни, но увеличението на производителността е далеч по-голямо, отколкото можем да си представим. Според Смит, десет работника, като се специализират за различни задачи, могат да произведат около 48 хиляди карфици на ден. Но ако всеки от тях се опита да изпълни всяка задача, Смит се съмнява дали всеки от тях би произвел и 20 карфици на ден, или общо 200.

Но се изисква нещо повече от увеличен обем производство, за да се създаде реално нарастване на производителността. Специалистът произвежда много повече продукти, или части, отколкото желае да употреби за себе си. Големото производство няма смисъл, ако не достигне до тези, които го оценяват. Така че предимството от специализацията може да се реализира в производството на нещо, което другите искат – за да си способен да придобиеш това, което искаш, от произведеното от другите. Единствената форма на това сътрудничество и единственият начин да се реализира производителността от реализацията е чрез размяната.

¹ В оригиналния текст разпределение – distribution, е преди производство – production по азбучен ред (бел. пр.)

Адам Смит е осъзнал критичната връзка между размяната и производителността, когато отбелязва: “степената на това разделение (на труда) трябва винаги да бъде ограничена... от пазара”. Ако можеш да разменяш само с хората от малко село, твоята способност да се специализираш е изключително ограничена. Например, колко хора биха се опитали да правят кариера като пишат романи, рисуват пейзажи или свирят на музикални инструменти, без значение колко са талантиливи, ако само няколко човека оценяват и възнаграждават техните постижения? В такъв случай, повечето хора стават “специалист по всичко, майстор по нищо”. Колкото по-ограничен е пазарът, толкова по-ограничен е производственият потенциал от специализацията.

Разширяване на пазара

Връзката между специализацията и размера на пазара дава друго обяснение за важността на пазарното сътрудничество. Основано на частната собственост и доброволната размяна, сътрудничеството е възможно без пазари, най-малкото без пазари за каквито нормално си мислим. Членовете на семейството се кооперират на базата на лични знания и споделени интереси. Служителите в малки фирми могат да работят съвместно в отговор на общи цели. Същото може да се каже за църкви, клубове и други относително малки социални организации. Сътрудничеството вътре в семейства, фирми и социални организации може да се обясни като резултат от разменни отношения. (Трудовете на Gary Becker за семейството и изображението на фирмата като “договорна връзка” са подходящи примери за такива обяснения.) Но такива отношения, зависещи от лични асоциации и общи цели, са ограничени до относително малки групи.

Ключът към пазарната производителност е, че тя значително разширява степента на сътрудничество и затова силно увеличава способността ни да се специализираме. Очевидно, експанзията на пазарите зависи от подобренията в транспортните и комуникационните мрежи. Но без информацията от пазарните цени и сътрудничеството, мотивирано от тях, подобренията в транспорта и устното и писмено общуване, не са достатъчни за да се разкрият в пълна степен предимствата на специализацията. Бразилците биха съобщили желанието си за повече дънкови облекла с постоянен поток от факсове, електронна поща и телефонни разговори с производителите на дрехи във всяка страна по света, с възможността да им доставят дрехите за един ден. Но без информацията от промяната на относителните цени, бразилците няма да са способни да мотивират производителите на памук, на химически продукти за селското стопанство, на багрилни вещества, текстилните работници, шофьорите на камиони, пилотите на самолети, търговците и безброй други, да координират специализираните си усилия, за да осигурят дънкови облекла за Бразилия в желаните качества и в предпочитаните стилове.

Безпристрастен пазар

Пазарът често е критикуван, че е безпристрастен. Това е възможно, но именно затова той разширява степента на съвместна специализация. Хората не трябва да знаят, или да мислят, за тези, с които се кооперират, или за тези, на които служат тези усилия, докато реагират на пазарните цени.

Пазарът прави повече за подхранване на многокултурното сътрудничество и глобалната хармония, отколкото някога може да бъде постигнато от индивидуалните усилия на правителствените дипломати. Сътрудничеството и хармонията на пазара и специализацията, която позволяват, обясняват създаването на богатството.