

‘Цензуриране’ на призивите за подкрепа

Попитайте хората дали одобряват правителствената цензура и отговорът ще бъде почти единодушно: *не!* Но ако попитате същите хора дали одобряват правителствения контрол върху цените, отговорът ще бъде много по-нееднозначен. Попитайте ги дали правителството трябва да контролира цените, за да предотврати “ценовите измами” след природни бедствия, и отговорът ще бъде почти единодушно: *да!*

Тези отговори отразяват едно невежество за това как пазарите ни позволяват да общуваме помежду си. След като веднъж възприемем пазарните цени като средство за комуникация, по друг начин ще започнем да разбираме правителствения контрол върху цените, който както дискутирах преди това, е особено вредна форма на ‘цензура’. А вредите са най-големи при природни бедствия, когато пострадалите отчаяно демонстрират нуждата си от помощ.

Общуването, стимулирано от пазарната размяна, и реализираните при това цени създават едно забележително социално сътрудничество. Няма по-добри примери за ползите от това общуване и сътрудничество при него от природните бедствия. Пострадалите се нуждаят от помощта не само на хората, които са извън бедствената област, но също така и от сътрудничество помежду си, за да могат да възстановят загубите си възможно най-бързо и пълно. За нещастие обаче, когато се случат природните бедствия, правителствата най-често поставят извън закона ценовите сигнали, които именно правят това сътрудничество възможно – като се ползват с подкрепата на общественото мнение.

След природно бедствие се покачва рязко цената на труда, строителни материали, електрически генератори и други такива, нужни за възстановяване на загубите и удобството. Стандартно обяснение на тези ценови покачвания е, че безскрупулни доставчици печелят за сметка на пострадалите. Доставчиците може да спечелят, но това въобще не е за сметка на пострадалите. Тези, чиито домове са разрушени и чийто живот е разбит, са жертви на природно бедствие, а не на онези, които им доставят нужните стоки и услуги след това. Високите цени могат да бъдат обяснени като най-добрия начин пострадалите да споделят нуждите си за подкрепа с онези, които могат да ги задоволят. Високите цени също така гарантират, че призивите за подкрепа ще получат бърз и ефективен отговор.

Изпращане на дървен материал за Маями

Интересен пример за подобен отговор научих през 1992 г., когато в Охайо изнасях лекция, малко след като ураганът *Андрю* врълетя над Южна Флорида. Споменах бурята и последиците от нея, за да илюстрирам значението на ценовото общуване, когато един джентълмен от аудиторията разказа историята на неговия син, строителен предприемач извън Кливланд. Започнал строеж на къщата, за която той и жена му мечтали от години. Основите били положени, а дървеният материал бил доставен, когато ураганът *Андрю* врълита Маями. След като разбира за бедствието, той решава вместо да използва дървения материал (въпреки несъгласието на жена му) да го изпрати в Маями. Защо ли? Защото новината, която приел за непреодолима, научил с по-високи цени на дървения материал, които му показали, че търсенето на дървения материал е по-високо в Маями, отколкото в Кливланд.

Бил ли е кливландският предприемач един безскрупулен печалбар? Едва ли. Той е дал много повече на пострадалите от урагана *Андрю*, отколкото онези, които са гледали отстрани и са изразявали презрението си към “мошениците” на пазара. Наистина, имало хора, които помогнали на пострадалите от урагана, като осигурили доставки за Маями безвъзмездно, за което и трябва да бъдат похвалени. Подкрепата им обаче е маловажна в сравнение с тази, която са оказали доставчиците от цялата страна (в действителност дори от целия свят), като отговорили на по-високите цени и доставили

повече от онези стоки, които пострадалите от Андрю оценили високо (чрез по-високи цени).

Тези, които изразяват презрение към хората, които поемат доставки за пострадалите от природни бедствия на по-високи цени, трябва да потърсят по-сериозно някои за критикуване. Критицизмът им (породен от икономическо невежество), както и общественото мнение, което предизвикват, често стимулира налагането на контрол върху цените, който секват призивите за подкрепа. Списание *Journal-Constitution* в Атланта миналия април отбеляза, че в Джорджия се прилага Закон за т.нар. ценови измами, който забранява на доставчиците да търсят “и едно пени повече от това, което са искали (б.пр. като цена) ден преди бедствието”. В коментарна статия за строителни предприемачи и доставчици на строителни материали от няколко щата, които след като Атланта понася значителни щети от торнадо заливат с доставките си, не може и доза ирония да се намери за този закон. Обаче може ли да се представите, че подобна подкрепа би била възможна, ако именно този закон за ценовите “измами” се е прилагал, както и че оказаната подкрепа не е била ограничена заради него. (Наказанията за ценови измами в Джорджия варират от една до десет години затвор и глоба до 5000\$).

Електрическата самобръсначка

Пострадалите от природни бедствия се нуждаят също така от общуване помежду си. Пазарните цени са единственият практичен вариант. Всеки в засегнатата област ще оцени продуктите, които са налице, но хората ще искат тези продукти да отидат при онези, които могат да ги вложат в най-добра употреба. Ценовият контрол пречи на това да се случи чрез цензуриране на общуването между пострадалите.

Един приятел, който живееше в Чарлстън, Южна Каролина, когато ураганът Хюго удари през 1989 г., видя от първо лице вредите от тази ‘цензура’. Електричеството е било изключено за няколко дни в района и затова много хора са поискали да си вземат електрически генератори, поддържани с газ. За съжаление местният железарски магазин е имал само два и не е бил в състояние да получи повече заради контрола върху цените. Но е имало и друг проблем с контрола върху цените – такъв, който в действителност донесъл ползи на семейството на моя приятел, въпреки високата цена за останалите. Поради това, че неговият баща бил приятел със собственика на местния железарски магазин, получил един от електрическите генератори на контролираната цена. Тъй като собственикът не можел законно да продаде генератора на друг на по-висока цена, защо да не го даде на приятеля си? Бащата на моя приятел бил доволен, защото можел да продължи да се бръсне с електрическата си самобръсначка. За съжаление хранителните магазини в града се нуждаели отчаяно от електричество, за да избегнат развалянето на хиляди долари стока. Ако цените не се контролираха, някой от тези магазини би предложил по-висока цена за генератора, като така сигнализира (за сметка на потребителите), че има по-спешна нужда от тази, която бащата на моя приятел е имал. Един човек би трябвало да страда поради неудобството да се сапуниства при бръснене, но стотиците негови съседи биха го убедили чрез висока цена за генератора, че тяхното желание за свежа храна трябва да има предимство. Разбира се без контрол върху цените всички магазини и бащата на моя приятел (ако все още е желаел) биха си осигурили бързо електрически генератори, защото биха имали възможност да комуникират с доставчици извън засегнатия район.

Природните бедствия дават един особено жив пример за вредата от контрола върху цените. За съжаление правителствата не се нуждаят от природни бедствия, за да оправдаят подриването на общественото сътрудничество и разрушаването на богатството чрез определяне на цените. Правителствата имат дълга история на контрол върху цените на голямо разнообразие от стоки и услуги. И те ще продължават да го правят, докато се възприеме, че такъв контрол е особено вредна форма на ‘цензура’.