

Митове за международната размяна: логиката на абсурда

Лъчезар Богданов

Георги Стоев

(публикувано във в-к Капитал, 4-10 ноември, 2000 г.)

Имало едно време в Китай два града: Чин и Чан. Те били свързани с канал, по който хора и товари бързо и евтино пътували от единия град до другия. Един ден императорът заповядал да разрушат канала. Виждайки това, главният мандарин Куанг му казал, че прави голяма грешка. Но минало време, и императорът се обърнал към съветника си: “Куанг, ти се оказва голям глупак. Виж какво сторихме за стопанството на страната!” И какво да види мнителния съветник: на мястото на канала бил построен път; уморени търговци и пътници почивали и се хранели в новооткритите странноприемници; месарници и пекари задоволявали нуждите на пътниците; тъй като месарите, хлебарите и ханджиите не можели да ходят голи, се появили шивачи и обуцари; подслон пък осигурявали зидари и дърводелци; за реда се грижели полицаи и съдиши. И тогава главният мандарин отговорил развълнувано: “Никога не съм можел да си представя, че разрушаването на канала може да доведе до създаване на толкова работни места и стопанско оживление”.

Със съкращения, от “Икономически софизми” на Фредерик Бастия (Economic Sophisms, Frederic Bastiat)

Горната басня би била смешна, ако не наподобяваше така силно съвременните схващания за международната размяна, пазара и глобализацията. Тук се опитваме да поставим под съмнение някои от най-разпространените митове.

1. Богатството е пари

Напоследък се е станало общоприето схващането, че богатството и благосъстоянието са всъщност парите. Но това допускане е толкова смешно, колкото и опасно. С шарените хартийки, издавани от централните банки, не можеш да нахраниш или напоиш странник в пустинята. Затова ти трябва хляб и вода. Още повече, златото и среброто също не могат да помогнат на попадналия в беда пътник. Това е така, защото парите са “съхранител и измерител на богатството” според общоприетата теория на парите, но не и богатство сами по себе си. Парите са ценни само когато имат покупателна сила, т.е. срещу тях могат да се получат търсени стоки и услуги. Те възникват като улеснение на разменната стокова търговия, а не обратното, т.е. от древни времена хората са произвеждали стоки и услуги, които са правели животът им по-добър, и няма стока, която да е била произвеждана и съхранявана сама за себе си, без полза за човешкия живот.

Но откога датира това разбиране? Най-сериозен тласък на подобна заблуда дава времето на меркантилизма – 16-17 век. Тогава стопанската политика в Англия и Франция е насочена към създаване на условия, които да носят нетен приход на злато (пари) към съответната страна. Но дори такава политика е донякъде консистентна с рационалното мислене – голяма част от външната търговия с колониите се е осъществявала от кралски монополи. В резултат, поголеми приходи на тези компании означават и по-високи постъпления на злато в кралската хазна. Т.е., имаме покриване на понятията “износ на страната” с “продажби на компанията зад граница”. След като увеличаването на продажбите е нормална стопанска стратегия на всяка компания, тя е такава и за държавата, която участва пряко в международната търговия.

Но дори ако приемем, че парите нямат стойност освен като покупателна сила, възниква следващият “проблем”: “Ако вносът на стоки и услуги надвишава износът на стоки и услуги плюс нетните инвестиции, тогава постепенно чуждата валута ще свърши”. Но дали това само по себе си е “проблем”?

2. Езиковият парадокс: “дефицит по платежния баланс”

Усилията, които политици и икономисти хвърлят в мислене и решаване на проблема “дефицит по платежния баланс” показва неразбиране на основната роля, която търговията играе в стопанския живот, а именно – да улеснява разделението на труда и специализацията. Ако приложим подобна логика към индивидуалните или корпоративните решения, абсурдът е повече от очевиден. Всеки един от нас има търговски дефицит с кварталния супермаркет, т.е. ние купуваме ежедневно стоки от него, но не му продаваме нищо. И какво от това? А супермаркетът има траен търговски дефицит със склада на едро, откъдето доставя продаваните стоки. Каква е разликата тогава между отделната корпорация, и множеството корпорации, регистрирани на една територия, определена като “държава” и имаща собствена централна банка и собствени “пари”?

На първо място, как може един “баланс” (равновесие) да бъде отрицателен? На първо място, това е терминологична безсмислица. Но дори ако се абстрахираме от езиковото противоречие, здравият разум ни подсказва, че такъв “дефицит” е невъзможен. Възможно ли е да изхарчим повече пари, отколкото имаме?¹ Възможно ли е да купиш стоки за 100 лв. от супермаркета, а да оставиш на касата 70 лв.? Възможно ли е да имаш месечен доход от 500 лв., а разходите ти да са за 1000 лв.? Всеки от нас ежедневно се сблъсква с тази желязна истина. И всеки от нас (в крайна сметка) осъзнава, че на пазара може да закупи толкова стоки и услуги, колкото той самият е предложил на останалите на свой ред. Ако текущите приходи не стигат, трябва да харчим от спестеното.

В случая с националния платежен баланс, “спестеното” са резервите на централната банка. Точно това се случва в момента и в България – за периода януари-юли 2000 г. например резервите на БНБ са намалели със 180 млн. дол. Какво вижда в тези данни “ортодоксалният” икономист? Той вижда намаляване на валутните резерви, икономика в криза, трудности на правителството за плащане на външния дълг, опасност от девалвация на курса на родната валута.

А какво всъщност се случва? На практика, числата показват, че някои от регистрираните в България фирми са продали по-малко продукти извън страната, докато част от населението е предпочело да закупи на пазара повече стоки, произведени от фирма под чужда юрисдикция. Кой страда от това? Естествено, единствено фирмите, които имат по-малко приходи от продажби. А “валутните резерви”? Валутните резерви в случая на паричен съвет са покритието на местната валута. За всеки лев, притежаван от български гражданин или корпорация, централната банка е готова да заплати 1 германска марка (или евро-равностойността ѝ). Намаляването на резервите в чужда валута не може да стане без да се намалят левовите в обръщение. В крайният случай, ако резервът падне до нула, никой в страната няма да има и левове. И не липсата на резерв на БНБ ще попречи на правителството да плати външния дълг, а липсата на пари въобще, т.е. ако то не може да събере достатъчно данъчни постъпления. По същата логика, ако нещо ограничи вносът на важните за страната суровини и горива, това няма да е абстрактната липса на “валутен резерв”, а липсата на покупателна способност у местните фирми и граждани. Това е т.нар. “саморегулиращ се механизъм” на паричния съвет, който казано по-просто, поддържа стойността на паричната единица постоянна, и не позволява да се консумира повече от произведеното или спестеното.

3. Свободното движение на капитали създава финансови кризи.

Друг мит, станал особено популярен след кризите в Югоизточна Азия, е че либерализацията на движението на капитали предизвиква финансови кризи. Девалвацията на местните валути и практическото фалит на правителствата се отдават на бързото оттегляне от съответната страна

¹ Разбира се, всеки от нас може да вземе кредит. Но, първо, в някакъв бъдещ момент този кредит трябва да се връща, и второ, този който ни го дава, намалява наличността на пари с размера на отпуснатия заем.

на голямо количество краткосрочни капитали². И естествено, кое ако не либералния режим на капиталовите потоци предизвиква бързото оттегляне на капитала?

Подобно схващане е отражение на всеобщата грешка да се обърква причината за дадено действие с начина на извършването му. Инвеститорите напускат дадена страна защото очакват печалбите да намалее (или да се превърнат в загуби), а не защото им е позволено със закон да го сторят. От друга страна, дали някой би инвестирал в страна, от която после трудно може да оттегли инвестицията си? Ще има ли какво да “изтича”, ако преди това никой не е “налял” капитали в икономиката?

Освен това, за да напусне капиталът дадена страна, той трябва най-напред да е влязъл в нея. Когато се коментираха данните за размерът на изтеглените капитали от Югоизточна Азия, малко специалист посочваха колко капитали са влезли в тези страни в годините до 1997 г. Тук идва ред на една междинна теория, според която дългосрочните инвестиции, които остават в страната дори в моменти на стопански проблеми, са желани и водят до просперитет, а краткосрочните, готови да напуснат във всеки един момент, не водят до увеличаване на богатството. И следователно, правителствата трябва да се намесват и да привличат само първите, “добрите” капитали. Но, ако в страната има само “добри” капитали (които остават дори при криза), защо са ни механизми за контрол, след като никой няма намерение да напусне?

Това показва, че оттеглянето на капитали е следствие, а не причина за стопанските проблеми на съответната държава.

4. Международната търговия застрашава местното производство

Основен мотив срещу свободната търговия е разбирането, че местните производители трябва да бъдат “защитени”. Протекционистите твърдят, че основната им грижа е опасността, която евтините вносни стоки създават за местните фирми. Те често искат въвеждане на мита и други административни пречки пред вноса на потребителски стоки, и рядко поддържат подобни мерки спрямо инвестиционните стоки, тъй като местните производители се нуждаят от ниски разходи и високи цени. По-високи от определените на свободния (международен) пазар цени са възможни обаче само за сметка на местните потребители. Потребителите ще трябва да плащат повече, отколкото в условия на свободна международна размяна. Крайният ефект от протекционистичната политика е отнет потребителски излишък, който си поделят бюджета и привилегированите местни производители. Това означава, че протекционизма действа срещу принципите на пазарна справедливост, единствено приета от свободните общества. Може би тук е мястото да повторим, че няма принцип в свободното общество, според който един индивид (група от обществото) трябва да бъде принуден да плаща вместо някой друг.

Крайният ефект от протекционизма е вероятно най-добре познат на групата хора, наричани икономисти”. И въпреки това, сред тях се издигат гласове в подкрепа на подобна политика макар повечето да подкрепят прилагането ѝ само за кратък период). Това означава, че или тези хора правят дълбока научна грешка, в смисъл че не отчитат всички ефекти от протекционизма, или че те съзнателно подкрепят политика, несъвместима с принципите на свободното общество.

И най-накрая, вътрешната конкуренция е не-по-малък проблем за индивидуалния участник на пазара от чуждестранната. За отделния участник на пазара няма голямо значение дали конкурентите му са местни или чуждестранни търговци. Ако целта е да се предпази определена група производители от чуждата конкуренция, защо да не я предпазваме и от местната? Наистина, какво друго е протекционизма, освен типичен пример за ограничаване на конкуренцията – процес, от който в крайна сметка всички печелят.

² Често се използва терминът “спекулативни капитали”; според английско-българския речник на издателство “Наука и изкуство”, 1990, speculative означава умозрителен, теоретичен, несигурен, рискован. Поради неразбиране на значението на думата във икономически контекст, авторите избягват да я използват.

5. По-слабо развитата страна страда от международната търговия

Широко разпространена заблуда е твърдението, че от международната търговия страдат по-бедните страни. В действителност, повечето развити страни са станали такива, защото са участвали в дълготраен процес на международно разделение на труда (специализация) чрез международната размяна на стоки, услуги и знание. Фактите ни показват, че не само големите и развитите страни, но и малките и бедните страни печелят от свободната международна размяна. Най-лесният, дори не икономически, начин да се осмисли това, е да припомним, че тъй като размяната (търговията) е доброволно действие, то се случва само защото и двете страни имат (очакват) някаква изгода от него. Защо това да не важи и за “националните” икономики?

Друга заблуда е схващането, че едностранната либерализация, т.е. когато една страна отменя пречките пред вноса от друга страна, но последната запазва своите, уврежда интереса на либерализиращата страна. Дори много опростен икономически анализ може да опровергае верността подобно разбиране. Тъй като размяната по своята същност е доброволна, то и двете участващи страни печелят от нея. В случая на едностранна либерализация, това са производителите на изнасящата страна, и потребителите-вносители в страната, която освобождава вноса си. Благосъстоянието в такъв случай се увеличава.

И накрая, международната търговия позволява на потребителите в по-слабо развитите страни да се възползват от научните открития и новите технологии. Това, което на практика наблюдаваме, е че страни без почти никакъв принос в откривателската дейност получават достъп до резултатите на чужди открития чрез вноса на нови продукти. Нека само се запитаме благодарение на какво в Етопия имат телевизори и компютри, в Мианмар – автомобили, а в България – домашно видео. И в трите страни (назовани произволно за пример) подобни продукти едва ли щяха да бъдат измислени и до ден днешен, ако нямаше международна размяна. А информационната вълна около Олимпиадата в Сидни ни напомни още един малко известен факт – преди идването на белия човек, аборигените (които са живели изолирани на цял континент) дори не са били измислили колелото. Това е цената на изолацията, и това трябва ясно да се разбере от противниците на свободната размяна на стоки и идеи.

6. Глобализацията разрушава традиционната култура и националните и етническите идентичности.

Популярност добиват твърдения от вида: “глобализацията унищожава националната култура”, “глобализацията разрушава идентичните традиции” и др. под. Често “Глобализация” се пише с главно “Г”. А всъщност, “глобализация” е нарицателно име на процес, не причината, която го предизвиква.

Но, въпреки всичко, не е ли глобализацията “виновна” са унищожаването на аборигенската култура, на семейните традиции в екваториална Африка, на традиционния начин на обличане в Латинска Америка? Не създава ли тя една униформена култура на Макдоналдс, Кока-Кола, МТВ, джинси, английска реч и Холивуд? Вместо отговор, нека се запитаме: Кога някой от нас е бил накаран насила да си купи хамбургер или Кока-Кола? Кога някой е влязъл с взлом в дома ни и е инсталирал кабелна телевизия безплатно? Истината е, че изборът е на всеки един от нас. И изборът не е “евтин”. Продуктите на Кока-Кола у нас се продават около 3 пъти по-скъпо от сходни безалкохолни напитки. Едно посещение на кино в момента струва около 3% от месечните ни доходи. Един чифт джинси струва около 10-20% от месечните ни доходи. А какво да кажем за страни, където БВП на човек от населението е по-нисък от стойността на цветен телевизор? Това означава, че т.нар. “Кока-Кола култура” е избрана доброволно от всяко човешко същество на планетата. “Глобализация” е друга дума за “свободата да избираш”.

Вместо заключение

Горните разсъждения показват поне едно – свободата на размяна на стоки, капитали, идеи, модели на поведение, носят полза на всички участници в размяната. Още повече, такава свобода създава една справедлива система, в която всеки индивид получава за своите усилия, изобретателност и инвестиция толкова, колкото някой друг е готов да заплати при една доброволна размяна.