

МАНСЪР ОЛСЪН

Възход *и упадък* на нациите

ЗЛАТОРОГЪ



ИКОНОМИЧЕСКИ
РАСТЕЖ,
СТАГФЛАЦИЯ
И СОЦИАЛНИ
ОГРАНИЧЕНИЯ

Настоящата електронна версия на
книгата на

Мансър Олсън

Възход и упадък на нациите

**Икономически растеж,
стагфлация и социални
ограничения**

е подготвена от
Центъра за икономически теории и стопански
политики към СУ „Св. Климент Охридски“
(www.economy.uni-sofia.bg)

МАНСЪР ОЛСЪН
ВЪЗХОД И УПАДЪК НА НАЦИИТЕ

На Елика, Мансър Северин и Сандър

МАНСЪР ОЛСЪН

ВЪЗХОД
И УПАДЪК
НА НАЦИИТЕ

ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ,
СТАГФЛАЦИЯ И СОЦИАЛНИ
ОГРАНИЧЕНИЯ

Превела от английски
МИЛЕНА ПОПОВА



Книгата е включена в програмата на Централноевропейския университет за подпомагане превода и издаването на академични трудове в областта на хуманитарните науки, която се финансира от Център за развитие на книгоиздаването към Институт „Отворено общество“ – Будапеща, и Център за изкуство „Сорос“ – София.



Mançur Olson

THE RISE AND DECLINE OF NATIONS

Copyright © 1982 by Mançur Olson

Превод © Милена Попова

Съдържание

Предговор	7
1. Въпросите и стандартите, на които трябва да съответства задоволителният отговор	11
2. Логиката	32
3. Изводите 58.....	
4. Развитие на демокрации от Втората световна война до днес	111
5. Интеграция на юрисдикции и външната търговия	168
6. Неравенство, дискриминация и развитие	205
7. Стагфлация, безработица и икономически цикли: еволюционен подход към макроикономиката	251
Благодарности	328
Бележки	333
Глава 1	333
Глава 2	334
Глава 3	339

Глава 4	345
Глава 5	358
Глава 6	361
Глава 7	365

Предговор

Може да изглежда странно във време, когато толкова много хора винят икономиката, един икономист да претендира, че може да разшири съществуващата икономическа теория по начин, който не само обяснява „стагфлацията“ и намаляващите темпове на растеж, станали повод за оплакванията напоследък, но и предоставя частично обяснение на разнообразни проблеми, обикновено запазени за други области – „неуправляемостта“ на някои съвременни общества, класовата структура във Великобритания и кастовата система в Индия, крайно неравномерното разпределение на власт и доход в много развиващи се страни и дори възхода на Западна Европа, когато изминава пътя от относителна изостаналост в ранното Средновековие до световно господство в края на XIX в. И все пак успешното разширяване или усъвършенстване на нещо, което смятаме за незадоволително, е широко разпространена практика: технологията, която е непрактична или пълна с дефекти, след по-нататъшно усъвършенстване може да стане икономична и надеждна. Затова и икономиката, дори когато се сблъсква с нарастващ скептицизъм, с помощта на нова идея може да ни помогне да обясним необясними досега въпроси.

Ако отстъпим назад, за да обхванем по-широко хоризонта, виждаме не само объркването на множество икономисти през последното десетилетие, но и повече от два века куму-

лиращ се интелектуален напредък. Обичам да цитирам твърдението на Нютон, че неговата способност да вижда по-далеч от останалите вероятно се дължи на това, че стои на раменете на великани. Щом Нютон може да каже това през XVII в., несъмнено днес квалифицираният икономист, дори собствено то му ниво да е скромно, може да претендира, че гледа поне от същата височина. Икономистът е наследник на неколцина мислители, признати за гении – Смит, Рикардо, Мил, Маркс, Уолрас, Уиксел, Маршал и Кейнс, както и на ревностния труд на стотици умни мъже и жени. Може дори да се каже, че след като титаните в икономиката обикновено на свой ред са стъпили на раменете на своите предшественици, днешният икономист се намира на върха на огромна пирамида, изградена от таланти. Защо тогава толкова много икономисти не успяха да прогнозираят възникването на новите икономически реалности през 70-те и 80-те години? Вероятно заради професионалните си „наочници“ те гледаха само напред, към явленията, които се изследват по традиция. Тази книга се опитва да покаже, че ако си направим труда да погледнем встрани, в областта на другите науки, ще придобием различна представа за целия пейзаж.

Отчасти защото това изследване обхваща няколко дисциплинарни области и най-вече тъй като се стреми да достигне до онези, които определят политиката, и студентите, положих големи усилия да напиша тази книга на език, различен от онзи, който използвам в статиите си в специализираните икономически издания. Ето защо тази книга е по-дълга, отколкото ако бе предназначена само за колегите ми икономисти, които са първите ѝ читатели, но вярвам, че (с изключение на няколко бележки под линия и в скоби) тя е достъпна и за интелигентните мъже и жени от всяка професия. За щастие, след като се разберат и обяснят правилно, повечето идеи, до които стигнах тук, се оказват удивително прости.

Задължен съм не само на икономистите в миналото, но и на необикновено голям брой благородни критици, които коментираха черновите на тази книга в докладите, на чиято

основа бе изградена. Тези добронамерени критики са толкова многобройни и различни, че в края на книгата добавих специален раздел за благодарности в опит да им отдам дължимото. Фондациите и другите организации, които оказаха подкрепа на изследването ми, не са толкова многобройни, затова мога да ги спомена тук. Най-важният източник на подкрепа за труда ми бяха научно-изследователските програми по икономика, социални науки и политология към Националната научна фондация – Изследователската програма за иновационните процеси, Икономическата програма и Програмата за методите на измерване и ресурсите от данни. Въпреки оскъдните си средства и многобройните молби за тях, тези програми оказаха неопенима подкрепа за изследването, което стои в основата на този и на други мои професионални трудове. Благодарен съм и на „Ресурси за бъдещето“ не само за подкрепата и окуражаващото гостоприемство, но и за търпеливото съгласие да забавя една книга за тях, за да завърша тази. Агенцията за защита на околната среда и Фондация „Слоун“ също ми оказаха помощ, задължен съм и на Института Лерман, на организацията „Хувър“ към Станфордския университет и на Международния център за учени „Удроу Уилсън“ за стипендиите, които ми предоставиха няколко свободни месеца за писането.

Благодарностите ми за горепосочените институции се надминават само от благодарността ми към моето семейство. Подобен труд изисква усилено съсредоточаване в продължение на много години и съпругата ми и децата ми освен всичко останало ми дадоха душевния покой, който направи възможно подобно съсредоточаване. И след като „Логиката на колективното действие“ бе посветена на съпругата ми Алисън, редно е тази книга, нейна наследничка, да бъде посветена на трите ми деца.

Въпросите и стандартите, на които трябва да съответства задоволителният отговор

1

Мнозина са били озадачавани от необяснимия упадък или крах на велики империи или цивилизации и от забележителния възход към богатство, власт и културни достижения на дотогава периферни или неизвестни народи. Крахът на Римската империя на Запад и поражението ѝ от разпокъсани племена, които иначе не са имали никакво значение, е само един от множеството необясними примери. Неведнъж внушителните империи на Китай упадат до състояние, в което могат да станат жертва на далеч по-малобройни или примитивни народи, като монголския, или на бунтове на бедните селяни в отдалечени провинции. Близкият Изток представя няколко примера за подобни рухнали империи, такъв е случаят и с индийските цивилизации в Америка. Още преди империята на ацтеките да бъде разрушена от малочислен контингент испанци, е съществувала поредица от империи или култури, всяка от които изглежда е била изместена от дотогава неизвестно племе, като величествените ѝ пирамиди или градове са изоставени да запустяват. Не е много различен и моделът в Андите, в Анкгор Ват в Камбоджа или на други места. Той е явен и в случая с гръцките градове-държави от времето на Херодот, който казва: „градовете, които някога са били големи, сега са повечето малки, а онези, които бяха могъщи по мое време, са били

преди незначителни. Та аз ще разкажа еднакво и за едните, и за другите, понеже съм убеден, че човешкото благополучие никога не остава на едно място⁴¹.

Има много примери за маловажни племена и периферни народи, издигнали се до величие. Средиземноморските достижения намират пълен израз не във внушителната Египетска империя, а сред дотогава незначителни народи на Йорданския полуостров. Разбира се, империята на великите градове-държави в Гърция накрая е изместена от римляните, които преди удивителното си нашествие са незначителен народ. Цивилизацията на западното християнство, която към края на XIX в. стига до световно господство, възниква през Средновековието от изостанали и хаотични области в Западна Европа, които обикновено не са в състояние да се защитават от нашествията на мюсюлманите, маджарите и викингите. Областите в Западна Европа, които са в основата на напредъка на Запада, често са онези, които дотогава са били периферни или незначителни; център на растежа през XVII в. са северните провинции на Холандия, които никога дотогава не са били богати или значими и съвсем отскоро са се освободили от испанското робство. През XVII и началото на XIX в. именно Англия, а не много по-голямата и внушителна Франция, ни дава индустриалната революция. През втората половина на XIX в. не Британската империя, която по това време е в апогея си, а живялата в дълга летаргия Германия и далечните бивши колонии в Северна Америка продължават тази революция.

Тук няма да бъде правен опит да се обясни възходът и упадъкът на древните империи или и цивилизации по начина, по който го правят историците на световната история като Спенглер и Тойнби. Ако се ръководим от техния разочароващ опит, можем да заключим, че не е особено плодотворно да се откриват привидно общи модели на възхода и упадък на древните цивилизации или юрисдикции, за които имаме оскъдни сведения. Ето защо тук няма да се прави опит да се извличат универсални поуки от историческото минало на други общества.

Напротив – в тази книга се твърди, че прибързаните исторически препратки сочат колко малко се разбират възходът и упадъкът на нациите и народите. Ако причините за краха на различни древни империи бяха обяснени еднопланово, така както обясняваме завладяването на малки и слаби страни като резултат от нападение на по-големи и по-силни, нямаше да има „необясним“ упадък, който да поражда непрестанни хипотези. Ето защо широките исторически платна от типа, образуван от универсалните историци, са по-добър източник на мотивация за по-нататъшни изследвания, отколкото за непосредствени заключения. Но ако други свидетелства, като скорошния опит, за който има небивало количество данни, или предположения на повсеместно потвърждавана теория звучат в хармония с познатите исторически разкази за възхода и упадъка на цивилизациите, тогава ще има основание да се изследват всемирните истории по систематичен начин, с точни въпроси и методични процедури за претегляне на доказателствата. Тук ще се осланям на другите доказателства и точно към това се насочваме сега.

II

През последния век и особено в годините след Втората световна война икономическата история има свои примери на възход и упадък. Те не са толкова мелодраматични, колкото разказите за някои древни цивилизации, но са не по-малко загадъчни, а и вероятно са по-бързи. В края на Втората световна война икономиките на Германия и Япония са опустошени и анализатори с разнообразни убеждения и националност се питат дали тези претърпели пълно поражение общества ще са в състояние да намерят дори елементарна база за оцеляване. Както знаят всички, икономиките на Западна Германия и Япония преживяват „икономическо чудо“ и днес са сред най-проспериращите в света. Германската и японската икономики бележат значителен растеж не само когато тези държави строят наново своите заводи и възстановяват предвоенното равнище

на доходите си, но и (при това още по-бързо) след като са възстановили предишните равнища на доходите. Проблемът с явлението, получило странното, но съдържателно наименование „стагфлация“, т.е. инфлация, съчетана с необикновено високи нива на безработица, като цяло също е по-малко сериозен в Германия и Япония, отколкото в повечето развити икономики.

Последното столетие представя и забележителни свидетелства за относителен упадък. Най-показателният пример е Великобритания. След Втората световна война тя има един от най-бавните темпове на растеж сред развитите демокрации. Всъщност темпът ѝ на растеж започва да изостава в сравнение с най-развитите страни през последните две десетилетия на XIX в. И до днес доходът на глава от населението във Великобритания е значително по-нисък, отколкото на повечето страни в Западна Европа. Поне през последното десетилетие Великобритания търпи и относително по-голямо нарастване както на инфлацията, така и на безработицата, отколкото държави като Германия и Япония, с които може да бъде сравнена. Бавният растеж и другите проблеми в британската икономика дадоха повод на мнозина във Великобритания и в други страни да говорят за „британска болест“.

В Съединените щати има драматични примери за упадък и същевременно забележителни примери за растеж. Щатите на североизток и в стария Среден запад и особено големите градове в тези райони преживяват значителен упадък в сравнение с останалите щати и с други държави по света. Близкото до банкрут състояние на Ню Йорк и Кливланд е само крайна демонстрация на общото спадане на относителния доход на глава от населението и обезлюдяването на индустриалните щати на северозапад и в Средния запад. И обратно – повечето щати на запад и на юг бележат бърз растеж през последните няколко десетилетия. Тези обрати на благосъстоянието не са обяснени задоволително.

Някои приемат, че споменатите примери на възход и упадък се обясняват в трудовете на „източниците“ на икономическия растеж. Тези трудове несъмнено са впечатляващи,

прогнозите за относителните приноси към растежа на натрупването на капитал, на техническия напредък и т.н. на Едуард Денисън бяха като цяло конструктивни, а Дейл Йоргенсън и много други икономисти полагаха херкулесовски усилия да предоставят още по-усъвършенствани оценки. И все пак оценките на източниците на растежа, колкото и да са подробни, проникателни и полезни, не ни казват кои са същинските причини за растежа. Не ни казват какви стимули са породили спестяването и инвестициите, как се обясняват нововъведенията и защо в едно общество или период има повече обновление и натрупване на капитал, отколкото в друго. Те не проследяват източниците на растежа по техните фундаментални причини; те проследяват водата в реката до потоците и езерата, от които тя идва, но не обясняват дъжда. Не обясняват и „запушването“ на пътищата на икономическия прогрес – тоест това, което тук ще нарека „забавящите фактори“ на растежа.

Литературата върху източниците на растежа ни помага да очертаем друг пример за изненадващо бърз растеж. От нея научаваме, че макар и относително по-маловажно от „напредъка на науката“, натрупването на капитала продължава да е главен източник на икономическия растеж. Тъй като новите технологии често са въплътени в ново капиталово оборудване, някои от „остатъчните“ нараствания на производителността, обикновено приписвани на напредъка на знанието, не биха възникнали без инвестиране във физически капитал. Всяка несигурност относно икономическата политика и особено политическа или военна нестабилност, толкова големи, че да пораждат скептицизъм дали ще бъдат защитени някакви инвестиции в дълготрайните капиталови стоки, ще води до намаляване на производственото инвестиране. Разбира се, бизнесмените имат политически мотиви да преувеличават потребността си от стабилна и предсказуема обществена политика, но не може да има съмнение, че техните опасения от несигурност могат да окажат известно влияние както върху степента, така и върху вида на инвестициите в нови капиталови стоки. Буквално всички икономисти са съгласни, че събитията или дори очак-

ванията, които обезкуражават инвестирането или разрушават производствения капитал, ще намалят нивото на дохода. Ето защо обществата, които са политически нестабилни или често стават обект на чуждо нашествие, вероятно ще имат по-ниски производствени инвестиции и по-ниски темпове на растеж, отколкото в противния случай. Ще има повече изтичане на капитали и по-малко инвестиции в заводи или оборудване, които биха могли да се възвърнат само в дългосрочен план. По-вероятно е спестяванията да се пазят в лесно преносими, но социално непродуктивни активи като златото.

С оглед на това бързият растеж на френската икономика в следвоенните години е забележителен. Франция не само е победена и окупирана през Втората световна война: за по-малко от два века тази държава преживя някои от най-дълбинните и продължителни революции в човешката история, сменя конституции с темпове, с които се издава периодична литература, и четири пъти преживява частична или пълна окупация. Дори в следвоенния период броженията и опасенията от правителството на Народния фронт водят до известно изтичане на капитали. Като се има предвид тази необикновена последователност от политически размирици и чуждестранни нашествия, защо през 1970 г. (годината, за която разполагаме с най-добрите сравнителни данни за националните различия в стойността на живота и следователно най-добрите сравнения за реалните доходи)² Франция има доход на глава от населението по-висок от този на Великобритания, приблизително равен с този на Германия и само с една четвърт по-нисък от този на Съединените щати?

III

Франция и Западна Германия заедно с Италия и трите държави от Бенелюкс основават Общия пазар през 1957 г. Забележително е колко е бърз растежът на първите шест членки на Европейската икономическа общност. Един поглед върху таблица 1.1 разкрива, че като цяло те бележат по-бърз растеж

от Австралия, Нова Зеландия, Великобритания и САЩ, които са били пощадени от нашествието и сътресенията, претърпени от страните от „Шесторката“. В някои от тези държави, първоначални членки на Общия пазар, растежът е по-бърз през 1960 г., когато се проявяват резултатите от Общия пазар, отколкото през 50-те, при все че тогава възстановяването от войната вече е приключило и те вече са настигнали някои от по-сигурните общества. Един от въпросите, на които ще се опита да отговори тази книга, е защо шесторката се радва на толкова бърз растеж.

Таблица 1.1. Средногодишни темпове на растеж на brutния вътрешен продукт на глава от населението при постоянни цени (в %)

Държава	1950–1960 г.	1960–1970 г.	1970–1978 г.
Австралия	2.0 ¹	3.7 ²	2.4 ³
Австрия	5.7	3.9	3.8
Белгия	2.0 ⁴	4.1	3.1
Великобритания	2.3	2.3	2.0
Германия, Федерална република	6.6	3.5	2.
Дания	2.5	3.9	2.2
Ирландия	1.8	3.8	2.3 ⁵
Италия	4.9 ⁶	4.6	2.1 ⁷
Канада	1.2	3.7	3.1
Нова Зеландия	1.7 ⁸	2.2 ⁹	– ¹⁰
Норвегия	2.7	4.0	3.9
САЩ	1.2	3.0	2.0
Финландия	3.3	4.2	2.5
Франция	3.5	4.6	3.0
Холандия	3.3	4.1	2.3
Швеция	2.9	3.6	1.2
Швейцария	2.9	2.8	–0.1
Япония	6.8 ¹¹	9.4	3.8

Заб.: Данните са взети от „Годишник на националните счетоводни статистики“ за 1969 и 1978 г. Статистическа служба на САЩ, Ню Йорк, публикуван съответно през 1970 и 1979 г.

¹ 1952–1960

² 1963–1970

³ 1970–1976

⁴ 1953–1960

⁵ 1970–1977

⁶ 1951–1960

⁷ 1970–1970

⁸ 1954–1960

⁹ 1960–1968

¹⁰ Статистическите данни за Нова Зеландия за този период на са отделени от тези на Океания.

¹¹ 1952–1960

През XIX в. също има забележителни примери за икономически растеж и напредък на нацията, които досега не са задоволително обяснени. За малко повече от век – между приемането на Конституцията и избухването на Втората световна война – Съединените щати се превръщат в най-голямото стопанство в света с най-висок добив на глава от населението. През първата половина на XIX в. немскоезичните области, които се превръщат в обединена Германия, са сравнително бедни, но след създаването на Цолферайн – общия митнически съюз – и Германския райх Германия има толкова бърз растеж, че към 1914 г. задминава Великобритания. В средата на XIX в. японците са отчайващо бедни и лесно могат да бъдат унижени от военните кораби на западните страни, но за малко повече от половин век след реставрацията на императорската власт по време на Мейджи* през 1967–1968 г. Япония се превръща в единствената индустриализирана държава извън Запада и една от значимите световни сили. Друг от въпросите ми е защо тези три държави преживяват такъв забележителен икономически растеж през XIX в.

* От „мейджи тено“ (просветено управление) – епохата от 1868 до 1912 г., в която се отнема властта на шогуната и се реставрира властта на императора. – Бел. прев.

Извършва се търговска революция и се осъществява значителен съвкупен (макар не и на глава от населението) растеж в различни области от Западна Европа през XVI и XVII в., последвани от индустриалната революция, започнала във Великобритания през втората половина на XVIII в. Част от този растеж възниква в северните провинции на Холандия непосредствено след като те успяват да извоюват независимостта си от Испания. Голяма част от растежа възниква във Великобритания и (в по-малка степен) във Франция, след като централизиращите монарси отнемат ефективната власт от графствата, именията и градовете, които са се радвали на значителна автономия през Средновековието, а после започват да премахват местните такси и ограничения, които са пречка за националните пазари. Взети заедно, тези епизоди на икономически растеж превръщат Западна Европа, сравнително примитивна през ранното Средновековие, в цивилизация, която през XIX в. господства над почти цял свят.

Несъмнено възходът на Запада се дължи на редица различни фактори, много от които са обяснени в учебниците по история, и би било глупаво да се търси някакво монокаузално обяснение. Стандартните изследвания обаче не дават пълно или убедително обяснение за възхода на Запада и още по-малко за конкретния напредък на Холандия, Великобритания и Франция по време на търговската революция или на Великобритания по време на индустриалната революция. Вероятно се пропуска нещо важно. Следователно един от въпросите ми е: какво е било пропуснато или недооценено в традиционните тълкувания? Или по-точно – кое толкова жизненоважно нещо е било пропуснато, че без него не можем да стигнем до убедително или задоволително обяснение?

IV

Има още няколко въпроса, които може би изглеждат несвързани с горните въпроси за аномалните примери за икономическия растеж или упадък, но се оказва, че на тях се от-

говаря със същата логика, която обяснява явни примери за растеж и упадък. Първият от тези въпроси е: „Защо възниква принудителна безработица, която понякога (както по време на Голямата депресия през 1930 г.) поражда голяма част от работната сила?“ Онези, които не са икономисти, биха предположили, че на този въпрос е отговорено адекватно отдавна; днес повечето водещи икономисти приемат, че не е така. През 1930 г. Джон Мейнард Кейнс предлага впечатляващо и убедително обяснение за безработицата и депресията, но днес водещите икономисти, независимо дали са привърженици или противници на Кейнс, смятат, че въпреки своята проникателност и значимост теорията на Кейнс приема за дадени определени типове поведение, не са разумни или не са напълно съответстващи на интересите на онези личности или фирми, които засяга. С други думи, *макроикономическата* теория на Кейнс (теорията за съвкупната икономика) няма адекватна основа в *микроикономическата* теория (теория за поведението на отделните лица, които вземат решенията в конкретните пазари, или условия, в които функционира всеки от тях). Некейнсианските теории на икономисти от монетарната школа и школата на „рационалните очаквания“ наистина приемат за дадено разумното индивидуално поведение, но тези теории не обясняват принудителната безработица. Всъщност една от причините много икономисти да не са съгласни с тези теории е, че те неправилно приемат, че цялата безработица е доброволна. Тази книга за пръв път показва как принудителната безработица и дълбоките депресии могат да възникнат дори когато всеки субект в икономиката действа в съответствие със своите интереси. Щом разберем как принудителната безработица може да произтече от рационално и добре информирано индивидуално поведение, става ясно и как инфлацията и безработицата – за които някога мислехме, че не могат да възникнат едновременно – могат да се съчетаят, както е в стагфлацията напоследък.

Приблизително по същото време, когато сред икономистите бе въведена грозната дума „стагфлация“, много полити-

лози започнаха да описват определени съвременни общества като „неуправляеми“. Терминът „неуправляемост“ се използваше от много автори във Великобритания, когато правителството на Хийт падна, след като не успя да защити авторитета си по време на миньорската стачка. Този термин беше използван в Съединените щати, за да опише политиката, която доведе буквално почти да банкрут Ню Йорк. Той беше използван и от наблюдателите на провала на няколко администрации да се сдобият със законодателното право или пълномощията за прилагането на повечето си програми дори когато при администрацията на Картър президентската партия имаше голямо мнозинство и в двете камари на Конгреса. Безпокойството за „неуправляемостта“ на САЩ често приема формата на оплаквания за „едностранчивата“ политика и ограничено влияние и дисциплина на американските политически партии. И така, следващият ни въпрос е: защо някои съвременни общества са до известна степен неуправляеми? Тоест – защо правителствата в отделни страни сякаш не управляват или владеят обществата в тези държави, както са го правили в миналото?

Има още два въпроса, които няма да могат да се поставят дори в общи линии, докато не завършим по-голямата част от нашия анализ, затова тук само ще ги загатна. Единият засяга това, което сме решили да наричаме „тежки на върха“ общества заради необикновеното влияние на мощни фирми и семейства в най-големите градове. Най-вероятно е подобни общества да възникнат там, където има политическа нестабилност и неразвита икономика, и да водят до висока степен на неравенство в разпределението на дохода.

Последният голям въпрос е малко по-различен. Той също изисква да се използва обременено с противоречия и лошо дефинирано понятие, затова не може да се постави така точно, както би било желателно, без да е прекалено дълъг. В обичаен смисъл обаче този въпрос е прост и ясен: Какво прави класовата структура по-строга или по-затворена в една държава или период, отколкото в други? Може да има известно двусмислие отчасти защото с думата „класа“ понякога се обозначават

просто разликите в дохода или социалното положение, почти синоним на категориите доход или образователни степени. Но тук ще ни интересуват недостъпността и преградите, ограниченията за влизането в една социална структура, които поне до известна степен намаляват възможностите и се противопоставят на меритократичните тенденции. Думата „класа“ доста често се използва в приблизително този смисъл във Великобритания и моделът, предложен в тази книга, навежда на поразителни изводи за един важен аспект на еволюцията на класовата структура в тази държава. Онези, които вярват, че класовите ограничения в описания случай не могат да възникнат или никога не биха имали голямо количествено значение, ще променят мнението си веднага щом разгледат индийската кастова система, крайна форма на класова затвореност, която пречи на милиони хора да се занимават с определени професии. Същата теория, която създава проверими отговори на останалите ни въпроси, по една случайност дава обяснение и за индийската кастова система, както и за класовите и груповите бариери.

V

На много от поставените от мен въпроси са предлагани множество отговори, които понякога дори са се превръщали в народна мъдрост. Това е особено вярно за аномалните темпове на растеж след Втората световна война. Забележително бързият икономически растеж в следвоенна Япония и Западна Германия например често се приписва на военновременните разрушения на заводите и оборудването, което принуждава тези държави да ги построят наново с най-модерни технологии. Приписва се и на изключителното трудолюбие на техните народи, докато в същия дух бавният растеж на Великобритания се отдава на уж прекомерната склонност към леност на англичаните.

Вероятно защото има аномален темп на растеж в продължение на дълго време, икономическото развитие на Велико-

британия става обект на необичайно много подобни *ad hoc* обяснения. Бавният растеж на Великобритания често се отдава на мощта или тесногърдието на британските профсъюзи, на съпротивата сред британските работници да се променят или нежеланието им да сътрудничат, или на социалистическата икономическа политика. Други подчертават липсата на предприемаческа енергия и желание за обновление от страна на британските мениджъри, антикорпоративни и антикомерсиални настроения, които държат най-способните и най-високообразованите хора далеч от заниманията с бизнес, и пристрастието сред управляващата класа към покупки от типа „Конкорд“ заради националния престиж. Общ знаменател на повечето такива обяснения е, че те подчертават някоя уж отрицателна черта на една или друга социална класа или сковаността на британската класова система.

Горната народна мъдрост не е въображаем противник, който лесно се поваля. Напротив, аз ще докажа, че част от народната мъдрост е вярна и ще се заема да предоставя интелектуална основа за някоя от популярните предположения. Въпросът е по-скоро да се изясни, че горните аргументи, като много други, са само *ad hoc* обяснения, а подобни обяснения не могат да бъдат достатъчни.

Една от причините те да са недостатъчни е, че обикновено не могат да бъдат проверени на основата на достатъчно широка група от данни или доказателства, които да ни дадат възможност да кажем дали са правилни. Всяка държава, регион, исторически период и всъщност всяко човешко същество са уникални в много отношения. Затова фактът, че една държава с необикновено висок темп на растеж има една или друга отличителна характеристика, не оправдава констатацията, че има причинна връзка. Само англичаните имат „Биг Бен“, само германците ядат много кисело зеле, но естествено би било абсурдно да се твърди, че това са причините за бавния английски и за бързия германски растеж. Никое *ad hoc* обяснение не може да претендира за по-голяма достоверност от горното, освен ако не посочва уникална отличителна черта, която обяснява реди-

ца случаи или явления или не се извежда логически от теория, обясняваща широк кръг от явления. Често обясненията, почиващи на някаква уникална характеристика на дадена държава, представят, ако се изразим с езика на статистиката, единична извадка; те са равносилни на това, от едно единствено хвърляне на два зара, които показват чифт единици, да се заключи, че хвърлянето на зарове винаги ще бъде „еци“. В някои други случаи, в които става дума за един уникален признак на дадена страна, тази аналогия е непочтена; уникалният признак може да присъства в различни части на страната в различна степен или да има достатъчно разнообразие или наситеност на други видове, за да се направи един аргумент убедителен. Именно това прави убедителни заключенията, изведени в най-добрите исторически изследвания. Независимо от това единствено когато се обясняват сбито широк кръг разнообразни явления, може да има убедителна основа за доверие.

Друга причина да проявяваме предпазливост по отношение на обясненията *ad hoc* е, че когато резултатите вече се знаят, почти винаги е възможно да се изработи неоспоримо „обяснение“, ако човек може да използва всякакво количество или вид информация, за да го построи. Дори ако няма уникален признак, на който да се позове, действителността обикновено е толкова сложна и разнолика, че почти сигурно всякакви случаи с различни резултати ще се различават и по други начини. Всеки две държави, периоди или значими исторически събития се различават в много отношения, затова, ако няма ограничения в обема или типа информация, която може да се използва, почти винаги ще бъде възможно да се конструира обяснение за всякакви разлики в резултата, като се позоваваме на едно или повече от другите отношения, в които двете се различават. Ако разликите, на които се позоваваме, не се прилагат и към други случаи, пак ще се правят заключения от единична извадка. Именно защото е много лесно да се разчита на уникалните характеристики или на сбора отличителни черти, които по всяка вероятност характеризират всяко човешко или социално явление, трябва да настояваме всяко обяснение

да съответства на някакви данни или наблюдения, извън онези, на чиято основа е направено.

Колко са сериозни недостатъците на обясненията *ad hoc* се илюстрира отлично от няколко фотографии в едно списание, което четох като дете. В статията се казваше, че някои от фотографираните са осъдени престъпници, а други са високоуважавани граждани и читателят трябваше да прецени кой какъв е, преди да обърне на страницата с отговорите. Нито приятелите ми, нито аз не се справихме с избора на престъпниците – спомням си, че онзи, който имаше най-злодейски вид, се оказа прочут писател. И все пак беше забележително колко често, *след като* погледнем отговорите, ние можем да „открием“ коварния поглед или подозрителната брадичка, които издават, или поне би трябвало да издават, престъпните наклонности.

Сега си представете, че след като сме видели отговорите, получим и описания на детството и потеклото на всеки от хората. Няма ли тогава също да е лесно да обясним защо престъпниците са стигнали до престъплението? Този е тръгнал по лош път като реакция срещу жестокия си, отчужден баща, онзи – защото не е имал баща, следващият – понеже е имал прекалено властна майка. Да, преуспелият бизнесмен също е имал строг и отчужден баща, но не е потискал омразата си. Прочутият художник не е имал нито баща, нито грижовна майка, но това е било катализатор за творчеството му. Във всеки случай на някакво необичайно поведение, независимо дали престъпление или велико постижение, винаги има някой, готов да предложи убедително психологическо обяснение, основано на един или друг отличителен момент от миналото на въпросната личност. Понякога има няколко различни обяснения от различни специалисти. Но малцина, ако изобщо се намерят такива, избират онези, които ще бъдат аномални, предварително. Човек трябва да се отнася към някои от историческите и психологическите обяснения, които чуваме, със същото подозрение, както към откриването на злите черти в лицата на хората, за които вече се знае, че са престъпници.

Ограниченията на обясненията *ad hoc* спомагат и да се обясни защо историята на всяка държава и период се пренаписват периодично и всеки път са различни. Част от обяснението е, че се откриват нови източници, възникват нови интереси и се правят по-добри анализи; но отчасти, когато няма ограничения за дължината на една теория и никакви правила за това, коя от безкрайното число последици да се избере, могат да се разкажат огромен, ако не и безкраен брой достоверни истории и е най-вече въпрос на вкус коя от тях ще се предпочете. И тогава учен след учен могат да пишат книги, които изглеждат убедителни, но няма гаранция, че която и да е от тях ще бъде окончателна, и няма натрупване на знание за причините и следствията.

Можем да повярваме в едно обяснение, когато се обясняват голям брой явления – тоест когато обяснението има „сила“, като при това явленията се обясняват „пестеливо“. Тъй като е скъпо да се придобива и съхранява информацията, ако всичко останало е равностойно, трябва да се предпочетат пестеливите, или сбити и прости обяснения; принципът на бръснача Окам* – че всички несъществени предпоставки или усложнения трябва да се изключат от един аргумент – е полезен на философите, математиците и учените от Средновековието насам. Но когато едно обяснение е не само силно, но и пестеливо, твърде вероятно е да се окаже вярно. Защото, първо, когато обяснението е силно и сбито, трудно е са се види как авторът му е прибегнал към уникалните или отличителните черти, за да обясни следствията. И второ, когато едно просто обяснение обяснява много – когато съотношението сила-пестеливост е високо, – този успех надали може да се обясни с проста случайност. Както казва Чарлз Дарвин в шестото издание на „Произход на видовете“:

„Трудно може да се предположи, че една лъжлива теория би могла да обясни, както го прави теорията за естествения отбор,

* Уилям Окам (ок. 1285–1349) – английски философ и богослов, франкисканец, представител на номинализма. – Бел. прев.

няколко различни класове факти, посочени по-горе. Наскоро бе възразено, че това е несигурен начин за изграждане на твърдения, но това е метод, използван за преценяване на всекидневните житейски събития, използвани често от великите натурфилософи.⁴³

Убедителността на една теория зависи не само от това, колко факти са обяснени, но и от това, колко разнообразни са обяснените видове факти. Теорията на Дарвин предлага прозрения за произхода и еволюцията на живи същества, различни като китовете и бактерията, и това я прави по-убедителна, отколкото ако бе обяснила само комарите, дори да бе дала задоволително обяснение на безчет милиони от тях. Ако обяснява факти от твърде различни видове, една теория притежава това, което Уилям Уиуел, който изследва научния метод през XIX в., нарича „съответствие“. Уиуел твърди, че „не може да се посочи нито един пример в цялата история на науката, доколкото съм осведомен, в който това съответствие... да е свидетелство в полза на хипотеза, за която по-късно се доказва, че е погрешна“⁴⁴.

Съществува също нужда да се гарантира, че едно обяснение не съответства на доказателствата в негова подкрепа просто защото тези случаи, които случайно съответстват на теорията, са единствените изследвания; може, разбира се, да има други случаи, за които теорията би трябвало да важи, но те да ѝ противоречат. Тъй като обикновено е невъзможно на практика да се разгледат всички съответни случаи, често най-добрият подход е да се разгледат всички случаи в една или друга предварително установена категория; това изключва пристрастие при избора поне в рамките на тази категория. Възможно е за разглежданата категория да важат различни принципи в сравнение с другите и това означава, че трябва да се проучат и други случаи извън неговата категория. Ако фактите се подбират не защото съответстват на теорията и освен това са многобройни от много различни класове, тогава е малко вероятно теорията, която ги обяснява, да е лъжлива, като същевременно остава сбита.

VI

Следователно читателят не бива да приема тезата в тази книга просто защото му се струва достоверна или съответстваща на познатите факти. Досега са излагани множество достоверни истории и често повсеместно са им вярвали, макар те да не са успявали да се задържат на крака. Читателят не бива да оказва и най-малкото доверие на настоящата теория, ако не установи, че тя обяснява голямо количество факти от различни категории и с толкова ограничен кръг от „причини“ или постулати, та да е ясно, че не бих могъл съзнателно или несъзнателно да съм добавил толкова, колкото са необходими, за да се обхване всяка последица, за която бих могъл да съм осведомен в който и да е момент на работата върху теорията. (Всъщност докато разработвах теорията, не ми бяха известни някои от фактите, които тази книга обяснява, но освен ако не ме познава добре, читателят, верен на научния принцип, не бива да взема предвид това, когато решава дали обяснението ми е вярно, за да могат онези, които изобщо не ме познават, дори непряко, да подложат на проверка истинността в твърденията ми.) И накрая, читателят също трябва да бъде нащрек дали случаите, които обяснявам, не са просто онези, които пасват на теорията.

За да не би читателят да си помисли, че проявявам прекомерна честност, подчертавайки необходимостта от високи стандарти в преценяването на доказателствата, подкрепящи теорията ми, дължен съм да отбележа, че ми минаваше през ум, че интелигентните хора ще преценяват алтернативните обяснения със същите високи стандарти. А почти всички конкурентни твърдения са разпокъсани или *ad hoc* обяснения на всяко от множеството въпросни явления често се съсредоточават върху някаква уж неповторима културна или расова характеристика на всяка страна, регион или исторически период. Взети заедно, тези *ad hoc* обяснения са всичко друго, но не и сбити, и дори когато са отчасти верни, те не ни отвеждат далеч, нито пък обясняват как е произлязъл ключовият причи-

нен признак или предоставят значими насоки за обществената политика, която би подобрила нещата.

VII

Въпреки че не бива да се задоволяваме с която и да е теория, която не успява да обясни много с малко, не бива, разбира се, да очакваме от всяка теория да обясни всичко или поне най-важното. Абсолютно нищо в цялата епистемология не твърди, че валидните обяснения трябва да са монокаузални. Едно обяснение може да е напълно валидно и все пак да обяснява само част (или дори малка част) от въпросната вариация. Съобщението на пилота в самолета, в който пиша този абзац, ми напомня, че скоростта на самолета зависи от посоката и скоростта на вятъра и разбира се, точната навигация изисква те да се вземат предвид, и все пак е далеч по-важно дали самолетът е пълен догоре, или е празен, дали е реактивен, или с обикновен двигател, и тъй нататък.

Необходимо е тук да отбележим това, тъй като някои читатели на ранните чернови на теорията ми, вероятно подмани от простотата на обяснението, разглеждаха всички останали обяснения на същите явления като грешни или открито предполагаха, че настоящото изследване казва за явленията всичко, което трябва да се каже. Нищо не може да е по-далеч от намерението ми, отколкото да предоставя монокаузално или пълно обяснение на социалните и икономическите явления или дори конкретното историческо явление, анализирани тук. В най-добрия случай – наистина в най-добрия – стремежът ми е бил да предоставя еквивалент на наблюдението на Шерлок Холмс за кучето, което не лае^{*}: да открия липсващата следа, която ни помага по-добре да разберем цялата история.

Понеже не се предлага монокаузално обяснение, един известен тест за валидност е неприложим. По време на методологични дискусии често се казва, че всяка значима научна

* В разказа „Сребърен пламък“ това наблюдение навежда на мисълта, че престъплението е дело на вътрешен човек. – Бел. прев.

теория трябва да посочи едно или повече вероятни събития, наблюдения или резултати от експеримента, които, ако се появят, да я опровергават. Това правило е неприложимо при мултикаузалните концепции, освен ако не се извърши идеален или толкова близък до съвършенство опит, че да може да сме сигурни, че за резултата е отговорна по-скоро грешка в теорията, отколкото несъвършенство в опита. С оглед на ограничените възможности за експерименти в икономиката и в другите социални науки, невъзможността за контролирани експерименти върху исторически събития и крайно малката вероятност природата или историята сами да предоставят нещо, наподобяващо на съвършен природен експеримент, търсенето на едно единствено категорично опровержение е безплодно. Някои философи на науката казват, че дори във физиката и природните науки теориите се отхвърлят обикновено не заради един единствен отрицателен опит, по-често заради поредица аномални наблюдения, съчетани с появяването на по-добра алтернативна теория. В такъв случай това, което трябва да изискваме от една теория или хипотеза, е тя да излага ясно кои наблюдения увеличават възможността тя да е грешна и кои наблюдения увеличават възможността в нея да има някаква истина. Теорията, изложена в следващите две глави, е ясна в този смисъл: при все че е трудно да се предвиди всяко едно наблюдение, което би я одобрило категорично, ще бъде явно дали едно наблюдение по-скоро я поставя под въпрос и какъв вид обяснения в съвкупност биха ни убедили, че е грешна.

При мултикаузалността е възможно всички (или почти всички) факти, които на пръв поглед подкрепят теорията, предложена в тази книга, всъщност да се дължат на разнообразни други причини. Няколко други причини биха могли по съвпадение да породят сложните модели, които теорията прогнозира. Теорията очевидно е толкова съответстваща и същевременно толкова мощна, че възможността за това е минимална. И все пак това е възможност, която никога не бива да се забравя.

Тъй като разнообразието на причинни сили може да придаде истинност на една грешна теория и неистинност на вярна, всяка единична проверка на теорията може да бъде слаба и в никакъв случай не категорична. Някои от проверките на теорията тук са слаби и читателят ще е в състояние да се сети за различни други причини, които биха могли да породят констатираните резултати. В същото време в същината си всички проверки сочат в една посока, значими резултатите като съвкупност са несравнимо по-убедителни, отколкото отделните резултати. Ако, когато се събудим сутринта, с изненада видим отвън няколко бели петна, може да изпитаме колебания каква е причината, но ако цялата земя е побеляла, знаем, че през нощта е валил сняг.

Сега се насочваме към най-важната глава в книгата, която разработва логиката, необходима за извличането на всички резултати, и прави останалата част от книгата разбираема.

2

Логиката

Тезата в тази книга започва с един парадокс в поведението на групите. Често се приема за дадено, че ако всички членове на една група от хора или фирми имат някакъв общ интерес, ще се появи тенденция групата да действа в подкрепа на този интерес. Затова много изследователи на политиката в Съединените щати отдавна предполагат, че гражданите с общ политически интерес ще се организират и ще лобират в полза на този интерес. Всеки гражданин ще бъде член на една или повече групи и векторът на натиска на тези конкурентни групи обяснява резултатите от политическия процес. Подобно на това е честото предположение, че ако работниците, фермерите или потребителите се изправят срещу монополите, които вредят на интересите им, накрая ще се сдобият с уравновесяваща сила чрез организации, като профсъюзи или обединения на фермерите, които ще получат пазарна мощ и защитни действия от страна на правителството. В по-широк мащаб – от огромните социални класи често се очаква да действат в съответствие с интересите на членовете си; чиста форма на това схващане, разбира се, е марксисткото твърдение, че в капиталистическите общества буржоазната класа управлява в полза на своите интереси и щом веднъж експлоатацията на пролетариата стигне до краен предел и „фалшивото съзнание“ изчезне, работническата класа ще се разбунтува в защита на своите интереси и ще установи диктатура на пролетариата. Като цяло, ако отделните личности в дадена категория или класа са

заинтересовани в достатъчна степен и ако всички постигнат съгласие по някакъв общ интерес, тогава групата също до известна степен ще действа в съответствие с интересите на личността или групата.

Ако разгледаме логиката на популярното предположение, описана в горния абзац, виждаме, че тя е фундаментално и неоспоримо грешна. Помислете за онези потребители, които смятат, че плащат по-висока цена за дадена стока заради някакъв нежелан монопол и мито, или за онези работници, които приемат, че уменията им заслужават по-висока заплата. Нека се попитаме какъв би бил изгодният курс на действие на един отделен потребител, който иска да извърши бойкот, за да се пребори с монопол, на лоби за отменяне на някое мито или за отделен работник, който чрез заплаха за стачка или закон за минимална надница иска по-високи заплати. Ако потребителят или работникът отделят няколко дни и няколко долара, за да се организира бойкот, съюз или лоби за изгодно законодателство, те ще са пожелтали време и пари. Какво ще постигнат с тази жертва? В най-добрия случай отделната личност ще успее да спомогне за постигане на каузата си в малка (често незабележима) степен. Във всеки случай човекът ще получи минимален дял от печалбата от своето действие. Самият факт, че целта и интересът са общи за групата, означава, че печалбата от всяко пожертвование на отделната личност в полза на общата цел се поделва с всеки останал член на групата. Успешният бойкот, стачка или лобиране ще донесат по-високи заплати за всички в съответната категория, затова отделното лице на всяка голяма група с общ интерес ще прибере микроскопичен дял от печалбата, получена от жертвите, направени от него в полза на общия интерес. Тъй като всяка печалба стига до всички членове на групата, онези, които не са допринесли с нищо, получават толкова, колкото и онези, които са дали своя принос. Всеки може да си каже „нека Джордж да го направи“, но Джордж има слаб стимул или изобщо няма стимул да направи каквото и да е в полза на груповия интерес, затова (при отсъствието на фактори, които са напълно изключени от кон-

цепциите, споменати в първия абзац), ако изобщо има групови действия, те ще са слаби. В такъв случай парадоксът е, че (при отсъствието на специални споразумения или обстоятелства, на които ще се спрем по-нататък) големите групи, поне ако се състоят от разумни индивиди, няма да действат в интерес на групата.

Този парадокс се анализира и излага по начин, който позволява на читателя да провери всяка стъпка от логиката в една моя книга, озаглавена „Логиката на колективното действие“⁴¹. Тази книга показва и че свидетелствата в САЩ, единствената държава, за която са разгледани всички мощни заинтересовани групи, систематично подкрепят това твърдение и че разпокъсаните свидетелства, които съм събрал за други страни, също са в съответствие с него. Тъй като настоящата книга е резултат от „Логиката на колективното действие“ и в голямата си част – дори допълнение към твърденията в нея, най-сериозните критици или последователи на настоящата книга трябва да са чели другата. За мнозина читатели, които естествено не биха искали да жертват времето си, без да знаят какво ще получат, и за онези, които не проявяват толкова дълбок интерес, в следващата част от тази глава ще обясня няколко особености на твърденията, изложени в „Логиката“, необходими, за да се разбере останалата част от настоящия том. В другите части от главата обаче няма никакви повторения.

II

Една от констатациите в „Логиката“ е, че услугите на асоциации, като професионалните съюзи, професионалните организации, организациите на фермерите, картелите, лобитата (и дори неофициалните тайни споразумения), приличат на основните услуги, предоставяни на държавата в едно фундаментално отношение. Услугите на подобни асоциации, както базисните услуги или „обществените блага“, предоставяни от държавата, дори да са предназначени за някого, са достояние на всеки един член на дадена категория или група. Така как-

то законите и редът, отбраната или намаляването на замърсяването, постигнати от държавата, стават достояние на всеки в дадена страна или географски регион, така митото, въведено заради лобиране на една фермерска организация, вдига цените на всички производители на съответната стока. По същия начин, както вече казах, по-високата заплата, извоювана от един профсъюз, получават всички работници от съответната категория. По-общо казано, като постига обща промяна в законодателството или в правилниците, всяко лоби получава обществено или колективно благо за всички, които се облагодетелстват от тази промяна, и всяко сдружение, тоест всеки картел, който използва пазарни или промишлени действия, за да получи по-висока цена или заплата, когато ограничава предложеното количество, неизбежно вдига цената за всеки продавач, като така създава колективно благо за всички продавачи.

Ако правителствата, от една страна, и от друга – сдруженията, използващи политическата или пазарната си мощ, създават обществени или колективни блага, които неизбежно стават достояние на всички членове на някаква група или категория, тогава и двете са подвластни на парадоксалната логика, изложена по-горе: тоест личностите и фирмите, в чиято полза действат, като цяло нямат никакви стимули да допринасят доброволно в тяхна подкрепа². Следователно, ако съществува само доброволно и рационално индивидуално поведение^{*}, тогава в по-голямата си част няма да съществуват нито

^{*} *Рационално* не означава непременно егоистично. Тезата в текста може да е в сила дори когато има алтруистично поведение, макар че ако са достатъчно силни дадени видове алтруистично поведение, тя няма да важи. Да разгледаме първо алтруистичните нагласи относно някакви наблюдаеми постижения или резултати – да предположим, че някакво лице проявява готовност да пожертва част от свободното си време или други лични разходи, за да постигне някакво количество от колективното благо поради алтруистична подбуда другите да получат това благо. Иначе казано, подредбата на личните предпочитания взема предвид не само личната печалба, но и колективното благо, получено от другите. Това предположение за алтруизъм не означава ирационалност или склонност да взимаш решения, които не съответстват на максималното удовлетворяване на ценностите или предпочитанията на индивида. Алтруизмът също така не поставя под въпрос нормално намаля-

правителства, нито лобита или картели, освен ако отделните личности не ги подкрепят по някаква причина, *различна* от колективното благо, което ще осигурят. Разбира се, правителства съществуват навсякъде, често има и лобита, и картелни организации. Ако разсъжденията дотук са верни, следва, че за тяхното съществуване е причина нещо *различно* от колективните блага, които предоставят правителствата и другите организации*.

ващите пределни норми на заместване между всеки две блага или цели; в колкото по-голяма степен се постигне някакво благо или цел (независимо дали алтруистични или егоистични) при еднакви условия, степента, до която други блага или цели (независимо дали алтруистични или егоистични) биха били жертвувани, за да се постигне в по-голяма степен това благо или тази цел, ще намалява.

Един типичен алтруистичен и рационален индивид, като описания, няма да направи значителен принос за получаването на някакво колективно благо за голяма група. Причината е, че в много голяма група индивидуалният принос има малка, може би незначителна роля за количеството на колективното благо, което получава групата, докато същевременно всяко пожертвование намалява личната печалба и разходите за частни блага, а в резултат от намаляващите пределни норми на заместване на тези пожертвования стават все по-обременителни. И съответно в големите групи има слаб или никакъв доброволен принос от рационалния алтруист за осигуряване на колективното благо.

Колкото и да противоречи на популярната представа за рационалност, нека сега направим особеното предположение, че алтруистът бива удовлетворен не от видимо по-добрите резултати за другите, а по-скоро от своята жертва заради тях. На това предположение може да се дължи доброволното набавяни на колективните блага дори в най-големите групи. В този случай всеки пожертван долар от личните разходи може да донесе значителна отплата в морално удовлетворение и въпросът, че значителните лични жертви водят до малка или неосезаема промяна в степента на осигуреното обществено благо, вече няма значение. И въпреки че този демократичен или кантиански алтруизъм не е най-често срещаният вид, смятам, че той съществува и помага да се обяснят някои доброволни пожертвования в големи групи. (Съществува и друга възможност – алтруистът да е заинтересован от резултата, но да пренебрегва видимите нива на общественото благо, като просто приема, че неговите пожертвования увеличават ползата за останалите дотолкова, че да се оправдае личната му жертва.) Възгледите ми по този въпрос се изясниха, когато прочетох „Егоизъм, алтруизъм и рационалност“ на Хауърд Марголис (Кеймбридж, 1982).

* Това твърдение не се отнася задължително към малките групи, за които се говори по-нататък в тази глава.

В случая с правителствата отговорът е обяснен още преди написването на „Логиката“; правителствата очевидно са поддържани от задължителното данъчно облагане. Понякога почти няма възражения срещу това задължение, защото мнозина интуитивно разбират, че обществените блага не могат да се продават на пазара или да се финансират чрез какъвто и да е доброволен механизъм; както вече казах, всеки индивид получава микроскопичен дял от държавните услуги, за които е платил, и тези услуги са същите, каквито се предлагат и на всички останали.

В случая с организациите, които осигуряват колективни блага за своите групи-клиенти чрез политически или пазарни мерки, отговорът не е очевиден, но е не по-малко ясен. Организациите от този тип, поне когато представляват големи групи, пак не се подкрепят заради колективните блага, които предоставят, а по-скоро са имали щастието да открият това, което аз нарекох *избирателни стимули*. Избирателен е стимул, който се прилага избирателно към отделни членове в зависимост от това, дали те допринасят за осигуряване на колективното благо, или не.

Един избирателен стимул може да бъде отрицателен или положителен; той може например да бъде загуба или наказателна мярка спрямо онези, които *не* спомагат за осигуряване на колективното благо. Данъчните плащания, разбира се, се събират с помощта на отрицателни избирателни стимули, тъй като онези, за които се разбере, че не са си платили данъците, след това плащат и данъците, и глобите. Най-добре познатият вид организирана заинтересована група в съвременните демократични общества, профсъюзът, също обикновено се подкрепя отчасти чрез отрицателни избирателни стимули. Голяма част от членския внос в силните профсъюзи се събира чрез споразумения, според които в дадено предприятие работят само членове на профсъюза, които правят плащането на членския внос повече или по-малко задължително или автоматично. Често съществуват и неофициални практики със същия резултат; Дейвид Макдоналд, бивш президент на Обединения

профсъюз на металурзите в Америка, описва един от тези способности, използван в ранните дни на профсъюза му. Това беше, пише той, метод:

„наречен ... нагледно обучение, евфемистичен израз на практика, която много по-често се наричаше „постове за събиране на вноски“. Работеше много просто. Група членове, които си плащаха членския внос, подбрани от областния директор (обикновено по-скоро заради мускулите, отколкото на обноските им), заставаха на входа на завода с дръжки от кирка или бейзболни бухалки в ръце и препречваха пътя на всеки работник, щом той пристигне на смяната си“⁴³.

Както подсказва аналогията на Макдоналд, поставянето на постове, които да спират стачкоизменниците по време на стачки, е друг отрицателен избиращ стимул, от който понякога се нуждаят профсъюзите; макар че в отрасли със солидни и стабилни профсъюзи възпирането на стачкоизменниците протича мирно, причина за това е очевидната способност на профсъюза да закрие предприятието, в което е обявил стачка. Ранната фаза на сдружаване в профсъюзи често включва голяма доза насилие от страна както на профсъюзите, така и на анти-профсъюзно настроените работодатели и стачкоизменници*.

* Сведенията за често насилствени взаимоотношения между работодатели и работници в ранните етапи на образуване на профсъюзите не бива да омаловажават сдружаването в профсъюзи по взаимно съгласие и на неофициална основа, което също възниква понякога поради инициатива на работодателите. Този вид профсъюзни организации или сдружения възникват, тъй като някои видове производства изискват ефективно сътрудничество на работниците. В този случай работодателят може да сметне за изгодно да поощрява колективния дух и социалното общуване между работниците. Срещи на персонала и на работни групи, бюлетини за работниците, спортни отбори на работниците и служебни празненства, спонсорирани от работодателя, и т.н. отчасти се обясняват с тези съображения. Във фирми, в които в продължение на дълго време почти няма текучество, мрежата за общуване между работниците, създадена от работодателя, за да се поощри ефективното сътрудничество по време на работа, може да се превърне в неформални сдружения, а понякога дори в профсъюзи на работниците и скрито или явно да принуди работодателя да се отнася с работниците като с картелирана група. Това раз-

Някои противници на профсъюзите твърдят, че тъй като мнозина стават техни членове само чрез процесите, описани от Макдоналд, или чрез законно наложени споразумения, според които в даден завод работят само членове на профсъюза, повечето от съответните работници не искат да членуват в профсъюза. Законът „Тафт–Хартли“ постановява да се провеждат безпристрастни избори под контрола на правителството, за да се определи дали работниците наистина искат да членуват в профсъюзи. Както подсказва логиката на колективните блага, изложена тук, същите работници, които трябва да бъдат насилно принудени да плащат членски внос, гласуват за профсъюзите със задължителен членски внос (при това обикновено с огромно мнозинство), затова този параграф в Закона „Тафт–Хартли“ скоро е изоставен като безсмислен⁴. Работниците, които самостоятелно се опитват да избегнат плащането на вноса на профсъюза, а в същото време гласуват за задължителния за всички членски внос, не са различни от данъкоплатците, които гласуват в крайна сметка за високи нива на данъчно облагане, и все пак се опитват да уредят личните си сметки така, че да избегнат данъците. Заради същата логика много професионални организации също набират членове чрез скрита или явна принуда (например адвокатите в държавите със „затворена адвокатура“). Същото правят и лобитата, и картелите от няколко други типа; някои дарения на високопоставени служители на фирми например за политици, полезни за корпорацията, също са резултат от загатнати форми на принуда⁵.

витие е малко вероятно, когато работниците са, да речем, временно наети или са консултанти, но когато стабилните модели на активно сътрудничество са важни за производството, печалбата на работодателя от повишената производителност, която носи това сътрудничество, може многократно да компенсира загубите му от официалното или неофициалното картелиране, за чието създаване е спомогнал. Еволюцията на този вид неофициално сдружаване в профсъюзи подсказва, че има и други организации на работната сила освен тези, които сочи статистиката, и че разликите между някои привидно неорганизирани фирми и фирмите с профсъюзи не са толкова големи, колкото изглежда на пръв поглед.

Положителните избиращелни стимули, макар че лесно се пропускат, също са повсеместни, както показват разнообразни примери в „Логиката“⁶. Американските фермерски организации предлагат примери – първообрази. Много от членовете на по-силните американски фермерски организации са техни членове, защото вноските им автоматично се приспадат от „протекционните дивиденди“ на фермерските кооперативи или се включват в застрахователните премии, изплащани на взаимозастрахователни компании, асоциирани с фермерските организации. Всички организации, чиито клиенти са в градовете, също предоставят подобни положителни избиращелни стимули под формата на застрахователни привилегии, реклама, групови самолетни билети на по-ниски цени и други частни блага, които са достъпни само за членовете. Процедурите, с които профсъюзите действат от името на работника при спор с работодателя, обикновено също предлагат избиращелни стимули, тъй като проблемите на активните членове често се радват на повече внимание. Симбиозата между политическата мощ на една лобираща организация и бизнес институциите, свързани с нея, често води до отстъпки в данъците или до други предимства за бизнес институцията, а рекламата и другата информация, които се леят от политическия ръкав на дадено движение, често пораждат предпочитание или доверие, които правят бизнес дейностите на движението по-печеливши. Добавената стойност, получена по такива начини, на свой ред осигурява положителни избиращелни стимули, които набират участници за целите на лобирането.

III

Малките групи, а понякога и големите „федерални“ групи, съставени от множество малки групи от социално общуващи членове, имат един допълнителен източник както на отрицателни, така и на положителни избиращелни стимули. Явно повечето хора ценят приятелството и уважението на тези, с които общуват. В съвременните общества, ако не се

смята смъртното наказание, излежаването на присъда в единична килия е най-суровото законно наказание. Порицанието или остракизмът, на които са подложени онези, които не носят тежестта на колективните действия, понякога може да са важен избирателен стимул. Краен пример за това възниква, когато британските профсъюзни членове отказват да говорят със свои колеги, които не желаят да им сътрудничат. Членовете на социално общуваща група, която се стреми към колективно благо, могат да окажат особено уважение и почит на онези, чиито пожертвования в интерес на групата изпъкват над останалите, и така да им предложат положителен избирателен стимул. Тъй като повечето хора очевидно предпочитат компанията на личности, с които поне до известна степен си приличат, които приемат и уважават, и често предпочитат да общуват с онези, на които особено се възхищават, нищо няма да им струва да избягват тези, които бягат от колективното действие, и да предпочетат онези, които допринасят максимално.

Социалните избирателни стимули обикновено са въздействащи и не струват много, но са възможни само в определени ситуации. Както вече посочих, те са слабо приложими към големите групи, с изключение на онези случаи, в които става дума за обединения от малки групи, между които е възможно социално общуване. Освен това няма начин повечето големи групи, които имат нужда от някакво колективно благо, да се организират в малки, социално общуващи групи, тъй като повечето хора не разполагат, с времето, необходимо за поддържане на голям брой приятелства и познанства.

Наличието на социалните избирателни стимули се ограничава и от социалната хетерогенност на някои от групите или категориите, които биха се облагодетелствали от колективното благо. Всекидневните наблюдения разкриват, че повечето социално взаимодействащи си групи са доста хомогенни и много хора отказват да поддържат задълбочени социални връзки с онези, които според тях имат по-нисък статус или много различен вкус. Дори бохемските или други неконформистки групи често се състоят от хора, които си приличат,

колкото и да са различни от останалата част от обществото. Тъй като някои от категориите индивиди, които биха се облагодетелствали от колективното благо, са социално хетерогенни, социалното общуване, потребно за избирателните стимули, понякога не може да се постигне дори когато броят на участниците е малък.

Друг проблем при организирането и поддържането на социално хетерогенните групи е, че е по-малко вероятно те да постигнат съгласие за точния характер на колективното благо и за количеството, което си струва да се придобие. Всички аргументи, посочващи трудността за колективно действие, споменати досега в тази глава, важат дори когато има пълен консенсус какво колективно благо да се желае, в какво количество и кой е най-добрият начин да се постигне. Но ако нещо, като социалната разновидност, намали консенсуса, вероятността за колективното действие може да стане още по-малка. А ако независимо от това има колективно действие, то е обременено с допълнителна цена (особено за ръководството на въпросната организация или сдружение) за съвместяване и намиране на компромис между отделните гледни точки. Положението е малко по-различно в много малките групи, за които ще стане дума накратко. В подобни групи разликите в мненията понякога могат да предоставят своеобразен стимул за присъединяване към някаква организация, която се стреми да постигне колективно благо, тъй като членството може да даде на отделната личност значително влияние върху политиката на организацията и характера на колективното благо, което ще се придобие. Но това съображение е неприложимо към всяка група, достатъчно голяма, за да може отделната личност да не очаква да повлияе на резултата.

Консенсусът е особено труден, когато става дума за колективни блага, защото дефицитният белег на колективните блага – ако изобщо се получат, те стават достояние на всички членове на групата или категорията – означава също, че всички в съответната група заедно получават повече или по-малко от колективното благо и всички трябва да приемат степента и

вида на колективното благо, което е осигурено. Една държава може да има само една външна и отбранителна политика, колкото и разнообразни да са предпочитанията и доходите на гражданите ѝ, и (с изключение на рядко постижимия случай на „равновесието на Линдал“⁴⁷) няма да има съгласие вътре в държавата колко трябва да се харчи за провеждане на външната и отбранителната политика. Това е ясна последица от аргументите за „фискалната равностойност“⁴⁸ и от строгите модели за „оптимална изолация“⁴⁹ и „фискален федерализъм“⁴¹⁰. Хетерогенните клиенти с разнообразни нужди от колективни блага могат да поставят още по-голям проблем пред частните асоциации, които трябва не само да се справят с разногласията, но и да намерят избирателни стимули, достатъчно силни, за да задържат недоволните клиенти.

Накратко, по-вероятно е политическите предприемачи, които се опитват да организират колективно действие, да постигнат успех, ако се стремят да организират сравнително хомогенни групи. Аналогично политическите мениджъри, чиято задача е да поддържат организирано или тайно действие, ще бъдат мотивирани да използват осведомяване и избирателно набиране на членове, за да увеличат хомогенността на групите, които са им клиенти. Това е вярно отчасти защото социалните избирателни стимули биха били по-достъпни за по-хомогенни групи и отчасти защото хомогенността ще помогне да се постигне консенсус.

IV

Често самата информация и преценка за колективното благо са колективно благо. Представете си типичен член на голяма организация, който решава колко време да посвети на политиката или ръководенето на организацията. Колкото повече време отдели на този въпрос, толкова по-голяма е вероятността неговото гласуване или застъпничество да е в полза на ефективната политика или ръководене на организацията. Този типичен член обаче ще получи съвсем малък дял от печалба-

та от ефективната политика или ръководството: в съвкупност останалите членове ще получат почти цялата печалба, така че отделният член няма стимул да посвещава толкова време за установяване на фактите и размишляване за организацията, колкото би било от полза за груповия интерес. За всеки от членовете на групата ще бъде по-добре, ако всички те могат да бъдат принудени да отделят повече време, за да разберат как да гласуват, така че да накарат организацията да се стреми да постигне техните интереси по най-добрия начин. Това е особено явно в случая с типичния гласоподавател в национални избори в голяма държава. Печалбата за подобен гласоподавател от проучването на въпросите и кандидатите, докато не се увери, че гласува за онзи от тях, който наистина отговаря на неговите интереси, се представя от разликата в стойността за индивида на „правилния“ изборен резултат в сравнение с „грешния“ изборен резултат, *умножена по вероятността промяната на индивидуалния вот до промени резултата от гласуването*. След като възможността типичният гласоподавател да промени резултата от изборите е незначителна, типичният гражданин обикновено е „рационално неосведомен“ относно обществените въпроси¹¹. Често информацията за обществените въпроси е толкова интересна или забавна, че си струва да се възприеме само по тези причини – това изглежда е единственият най-важен източник на изключения от обобщението, че *типичните* граждани са рационално неосведомени относно обществените въпроси.

Отделните личности в няколко конкретни професии могат да получат значителна отплата в частни блага, ако усвоят значителна информация за обществените блага. Политици, лобисти, журналисти и социолози например могат да спечелят повече пари, власт или престиж от знанията си по едни или други обществени въпроси. Понякога задълбоченото познаване на обществената политика може да донесе огромни печалби на фондовите борси или други пазари. Въпреки това типичният гражданин ще установи, че неговите възможности за доход и жизнен стандарт няма да се подобрят чрез ревност-

но проучване на обществените въпроси или дори на някакво колективно благо.

Ограниченото знание за обществените събития на свой ред е необходимо, за да се обясни ефективността от лобирането. Ако всички граждани бяха получили и усвоили цялата съответна информация, рекламата или други методи за убеждаване нямаше да могат да им повлияят. С напълно осведомени граждани избраните управляващи не биха били подвластни на увещанията на лобисти, тъй като избирателите щяха да разберат, че интересите им са предадени, и да отстранят непочтения представител на следващите избори. Ето защо лобитата осигуряват колективни блага за заинтересованите групи, като ефективността им се обяснява с непълната осведоменост на гражданите, а това на свой ред се дължи най-вече на факта, че информацията и преценката за колективните блага също са колективно благо.

Този факт – че ползите от осведомеността на отделния човек за колективните блага обикновено по-скоро се разпределят между цялата група или нация, а не се съсредоточават върху индивида, който плаща, за да бъде осведомен – обяснява и много други явления. Той обяснява например критерия за интересната новина „човек ухапал куче“. Ако новинарските емисии по телевизията се гледаха или вестниците се четяха единствено за да се получи най-важната информация за обществените събития, които са изключения от правилото, щяха да се пренебрегват, а щяха да се подчертават типичните модели с количествена значимост. Напротив, когато за повечето хора новините са алтернатива на други форми на развлечение и забавление, се търсят забавни куриози и популярни теми. Аналогично събитията, криеши напрежение, или секс скандалите, в които са замесени обществени фигури, се отразяват от медиите до най-дребната подробност, докато сложните въпроси, свързани с икономическата политика, или количествените анализи на обществените проблеми се радват на минимално внимание. Обществените служители, които често са в състояние да просперираат, без да работят качествено за гражданите

в замяна на платените данъци, могат да се провалят заради някоя голяма грешка, достатъчно поразителна, за да се превърне в сензационна новина. Екстравагантните изявления, ярки протести и неконтролируеми демонстрации, които биват осъдени от голяма част от аудиторията, на която са предназначени да повлияят, също се обясняват по този начин: те създават развлекателни новини и така насочват вниманието към интереси и аргументи, които в противен случай ще бъдат пренебрегнати. Дори някои единични терористични актове, които се описват като „безсмислени“, могат да се обяснят от тази гледна точка като ефективни методи за привличане на изостреното внимание на обществото, което в противен случай ще остане рационално неосведено.

Това твърдение ни помага да разберем и някои явни несъответствия в поведението на съвременните демокрации. Данъчното облагане за категориите доходи във всички основни развити демокрации е отчетливо прогресивно, докато „вратичките“ по-често са в полза на малцинството по-богати данъкоплатци. След като и двете са продукт на едни и същи демократични институции, защо нямат една и съща честота? Според мен прогресията на данък общ доход е въпрос с такава популярност и обект на политически противоречия, че по-голямата част от електората знае за него, затова популистките и мажоритаристките съображения налагат значителна степен на прогресивност. Подробностите в данъчните закони са много по-малко известни и често те отразяват интересите на малобройни организирани и обикновено по-богати данъкоплатци. Аналогично някои от развитите демокрации са въвели програми като „Медикеър“ и „Медикейт“, явно породени от загрижеността как ще плащат медицинската помощ онези, които имат ниски или средни доходи, и все пак прилагат или изпълняват тази програма така, че се получава голямо увеличение на дохода на проспериращи лекари и други медицински работници. Тези последици изглежда също се обясняват от факта, че подозрителните или противоречиви решения за цялостна политика стават известни на мнозинството, което се ползва от здравна

помощ, докато множеството дребни решения, необходими за прилагането на тези програми, се влияе най-вече от едно малцинство организирани медицински работници.

Фактът, че типичният индивид няма стимул да отдели много време, за да проучва множеството си решения, засягащи колективните блага, ни помага да обясним и някои иначе необясними индивидуални приноси към колективните блага. Логиката на колективното действие, описана в тази глава, не е непосредствено очевидна за онези, които никога не са я проучвали; ако беше, нямаше да има нищо парадоксално в твърдението, с което започна главата, и изследователите, на които твърдението бе обяснено, нямаше отначало да реагират скептично¹². Няма съмнение, че практическите последици от тази логика за индивидуалните решения, които прави човек, често бяха разбирани още преди логиката да се появи изложена в писмен вид, но това не значи, че винаги се разбират дори на интуитивно и практическо ниво. По-конкретно, когато цената на личния принос към колективното действие е много малка, индивидът има малък стимул да проучва дали да прави принос, или не, или дори дали да се довери на интуицията си. Ако индивидът знае, че разходите за някакъв принос към колективното действие в интерес на групата, към която принадлежи, са незначителни, той може съзнателно да не си даде труда да преценява дали печалбите също са малки. И това е особено вярно, когато обемът на тези печалби и политиката, която би ги увеличила, са въпроси, чието проучване той обикновено смята за безсмислено.

Това преценяване на цената и печалбата от преизчисляването на обществените блага води до проверимата прогноза, че доброволният принос за осигуряването на колективните блага за големи групи без избирателни стимули ще възниква често, когато цената на личния принос е незначителна, но *няма* да възниква често, когато разходите на индивида са значителни. С други думи, когато разходите за индивидуалното действие, което помага да се достигне желаното колективно благо, са достатъчно малки, резултатът е неопределим, понякога се раз-

вива по един начин, друг път – по друг, но когато разходите станат големи, тази неопределимост изчезва. И съответно би трябвало да установим, че не са малко тези, които са готови да отделят малкото време, необходимо, за да подписват петиции за каузи, които подкрепят, да изразяват мнението си в някаква дискусия или да гласуват за кандидата или партията, които предпочитат. И аналогично, ако твърдението тук е вярно, би трябвало да открием много случаи, в които индивидите доброволно жертват значителни суми години наред, за да постигнат някакво колективно благо за голяма група, от която са част. Преди да жертва голяма сума или много време, и особено преди да го прави многократно, рационалният индивид ще се запита какво ще постигне тази значителна жертва. Ако е типичен индивид в голяма група, която ще се облагодетелства от някакво колективно благо, неговият принос няма да има видимо значение за осигуреното количество. Настоящата теория прогнозира, че подобни пожертвования стават по-малко вероятни, колкото са по-големи¹³.

V

Дори когато пожертвованията са достатъчно високи, за да предизвикат рационална преценка, все още съществува един кръг от обстоятелства, в които колективното действие може да възникне без избирателни стимули. Този кръг от обстоятелства става очевиден веднага щом си представим ситуации, в които фирмите или хората, които биха се облагодетелствали от колективното действие, са само няколко. Да предположим, че в някакъв отрасъл има две еднакви по големина фирми и в този отрасъл не може да навлезе никаква друга фирма. Но и в този случай от по-високата цена на продукта в този отрасъл ще се облагодетелстват и двете фирми, а законодателството, благоприятно за този отрасъл, ще помогне и на двете фирми. Ето защо по-високата цена и благоприятното законодателство са колективни блага за този „олигополистичен“ отрасъл, при все че групата, която се облагодетелства от колективните

блага, се състои само от двама члена. Очевидно, ако всеки от олигополистите намали производството, за да вдигне цената в отрасъла, или лобира за изгодно законодателство, ще получи половината от печалбата. И съотношението разходи-печалба за действието, което е от общ интерес, може да се окаже толкова изгодно, че дори ако поеме цялата цена за това действие и получи само половината печалба от него, едната фирма пак може да извлече печалба от действието, което е в общ интерес. Следователно, ако групата, която би се облагодетелства от колективното действие, е достатъчно малка, а съотношението разходи-печалба за колективното действие на групата е достатъчно изгодно, напълно е възможно да има обмислено действие, което отговаря на колективния интерес, дори без избирателни стимули.

Когато в групата има само няколко члена, съществува и възможност те да се спазарят помежду си и да се споразумеят за някакво колективно действие – тогава действието на всеки от тях може да има осезаемо влияние върху интересите и изгодния курс на действие на останалите, така че всеки от тях има интерес да действа стратегически, тоест така, че да взема предвид ефекта от личния си избор върху избора на останалите. Тази взаимозависимост на отделни фирми или личности в групата може да им даде стимул да се споразумяват помежду си в интерес на взаимната си изгода. Всъщност, ако разходите за споразумението са незначителни, те ще имат стимул да продължават да се пазарят, докато печалбата на групата не стане максимална, тоест не се постигне това, което ще наречем *оптимален резултат за групата* (или това, което икономистите понякога наричат „оптимален резултат на Парето“^{*} за групата). Един от начините двете фирми, споменати в предходния абзац, да постигнат подобен резултат, е да се споразумеят всяка от тях да поеме половината от разходите за колективното действие и да получи половината от печалбата. Следователно всяка от тях има стимул да продължи да действа за постига-

* По името на Волфредо Парето (1848–1923) – италиански социолог и икономист. – Бел. прев.

не на общия интерес, докато общата печалба от колективното действие не стане максимална. Във всеки пазарлък обаче всяка от страните има стимул да се стреми към възможно най-голям дял от груповата печалба за себе си, а обикновено и да заплашва да блокира или подрива колективното действие – тоест да обяви „бойкот“, – ако не получи дела от груповото действие, който иска. Ето защо пазарлъкът може и да не успее да постигне оптималния за групата резултат, а може и изобщо да се провали всяко споразумение за колективно действие. Крайният резултат от всичко това, както обяснявам другаде¹⁴, е, че „малките“ групи често могат да се заемат с колективни действия без избирателни стимули. В определени малки групи („привилегировани групи“) действително съществува вероятност да бъдат постигнати някои колективни блага. Независимо от това дори при най-добрите обстоятелства колективното действие е проблематично и резултатите в конкретните случаи са неясни.

Макар че някои страни на въпроса са сложни и неясни, същността на връзката между големината на групата, която ще се облагодетелства от колективното действие, и размера на колективното действие е проста – и все пак неизвестно защо не се разбира от всички. Да вземем отново двете фирми и да предположим, че те *не* са постигнали споразумение да увеличат максимално съвкупната печалба или да координират действията си по какъвто и да било начин. Но въпреки това всяка от тях ще получи половината от печалбата от всяко действие, което предприеме в интерес на групата, следователно тя може да има значим стимул да действа в интерес на групата дори когато го прави едностранно. Съществува, разбира се, *50% външна групова икономия*, или печалба за цялата група, за която фирмата, действаща едностранно, не получава компенсация, затова едностранното поведение не постига оптималния за групата резултат¹⁵. Сега да предположим, че има трета фирма със същата големина – тогава външната групова икономия ще бъде две трети, а отделната фирма ще получи само една трета от печалбата от всяко свое

независимо действие в интерес на групата. Разбира се, ако има сто подобни фирми, външната групова икономия 99% и отделната фирма ще получи само 1% от печалбата от своето действие в интерес на групата. Очевидно, когато става дума за големи групи, чиято численост се измерва в милиони или дори хиляди, стимулт за поведение в интерес на групата при липса на избирателни стимули става незначителен и даже незабележим.

Колкото и да е нетипичен примерът ми с еднакви по големина фирми, той отлично изяснява общата теза: при еднакви условия, *колкото повече са лицата или фирмите, които се облагодетелстват от колективното благо, толкова по-малък е дялът от печалбата от действието, предприето в интерес на групата, който ще получи лицето или фирмата, действали в интерес на групата. Ето защо, ако няма избирателни стимули, стимулт за групово действие намалява с увеличаването на големината на групата и затова големите групи са по-малко способни да действат в полза на общия си интерес, отколкото малките.* Ако на сцената се появи допълнително лице или фирма, които се облагодетелстват от колективното благо, дялът от печалбата от действието в интерес на групата, което всеки неин член е направил, трябва да намалее. Това е в сила независимо от относителния обем или преценка на колективното благо в групата.

Тази теза се демонстрира ясно в „Логиката на колективното действие“, малка част от която е дадена тук като бележка под линия*. По-пълната теза ще изясни, че предположението

* Цената (C) на едно колективно благо е функция на нивото (T), на което то се осигурява, т.е. $C = f(T)$. Печалбата от благо на групата, V_g , на групата, която на свой ред зависи от броя на членовете на групата и сумата, която те са готови да платят за благо: $V_g = TS_g$. Печалбата за благо на отделния член i е V_i , а „частта“, F_i , от груповата печалба, която получава този отделен член, е V_i/V_g и това трябва да е равно и на $F_i S_g T$. Чистата печалба A_i , която отделният член i получава от купуването на някакво количество благо се представя, като от печалбата се извадят разходите, т.е. $A_i = V_i - C$, което се променя с нивото T , получено от неговите разходи, така че

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT.$$

в предишния абзац за фирми с еднаква големина не е необходимо, за да се направи заключение (макар, надявам се, да помогна проблемът да се схване по-бързо и непосредствено). Разликите в големината, или по-точно в значимостта на различните фирми или лица, които биха желали да платят за оскъдни количества от колективното благо, са изключително важни и обясняват парадоксални явления като „експлоатация на големите от малките“¹⁶, но не са съществени за твърденията в тази книга.

Броят на хората, които трябва да постигнат споразумение, ако целта е да се получи оптимално за групата количество от колективното благо, а следователно и разходите за постигане на споразумението, неизбежно нараства с големината на групата. Това съждение подкрепя току-що изложената теза. Действително и всекидневните наблюдения, и логиката на въпроса подсказват, че в наистина големи групи постигането на споразумение между всички членове за осигуряване на колективно благо е абсолютно невъзможно¹⁷. Споменатата по-рано в тази глава мисъл, че социалните избирателни стимули са възможни само в малки групи и (рядко) в онези от големите групи, които представляват федерации от по-малки, също под-

При оптимално $TdA_i/dT = 0$. Тъй като $V_i = F_i S_g T$ и F_i и S_g са константи,
 $d(F_i S_g T)/dT - dC/dT = 0$
 $F_i S_g - dC/dT = 0$.

Така се получава количеството на колективното благо, което ще купи едностранно един заинтересован член. Тази теза може да се обясни популярно. Тъй като оптимумът се намира, когато

$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT = 0$
и тъй като $dV_i/dT = F_i (dV_g/dT)$,
 $F_i (dV_g/dT) - dC/dT = 0$
 $F_i (dV_g/dT) = dC/dT$.

Така оптималното количество, което може да придобие отделният член, се получава, когато ръстът на печалбата на групата (dV_g/dT) надвишава нивото на увеличаване на разходите (dC/dT) със същоторатно, с което груповата печалба надвишава печалбата за отделния член ($1V_i = V_g/V_i$). С други думи, колкото по-малка е V_p , толкова по-малко ще получи отделният член и (ако всички останали условия са еднакви) F_i трябва, разбира се, да намалява, тъй като с всеки нов член групата става по-голяма.

сказва, че организирането в малките групи е по-вероятно, отколкото в големите.

Значимостта на току-що изложената логика се вижда най-добре, като се сравнят групите, които биха имали една и съща чиста печалба от колективното действие, ако биха могли да участват в него, но са различни по големина. Да предположим, че има един милион лица, които биха спечелили по хиляда долара, или общо един милиард долара, ако се организират ефективно и участват в колективно действие, което би струвало общо сто милиона. Ако изложената по-горе логика е вярна, те не биха могли да се организират или да участват в ефективно колективно действие без избирателни стимули. А сега да предположим, че въпреки че общата печалба от един милиард долара от колективното действие и общите разходи от сто милиона долара остават същите, вместо един милион души групата се състои от пет големи корпорации или пет организирани общини, всяка от които ще спечели по двеста милиона долара. Дори в този случай колективното действие не е абсолютно сигурно, тъй като всеки от петимата членове може да очаква останалите да дадат сто милиона и да се надява да спечели колективно благо на стойност двеста милиона без никакви разходи. И все пак вероятно след известно забавяне, необходимо за постигане на споразумение, колективното действие всъщност изглежда твърде вероятно. В този случай всеки от петимата би спечелил сто милиона от осигуряването на колективното благо, дори ако му се наложи сам да плати всички разходи; а разходите за постигане на споразумение между петимата няма да са високи, затова рано или късно те ще се споразумеят за колективно действие. Цифрите в този пример са субективни, но общо взето на практика подобни ситуации възникват често и контрастът между „малките“ и „големите“ групи би могъл да се онагледя с безброй разнообразни примери.

Значимостта на това твърдение проличава и по друг начин, ако се сравнят действия на лобита или картели, които

се намират в рамките на несравними по размер юрисдикции, като например една огромна община, от една страна, и огромна държава, от друга. В рамките на града кметът или градският съвет могат да бъдат повлияни от, да речем, шепа граждани, които са организирали подписка, или от лоби с бюджет хиляда долара. Определена търговска дейност може да е в ръцете само на няколко фирми и ако градът е достатъчно отдалечен от други пазари, де е необходимо само тези няколко фирми да се споразумеят, за да образуват картел. В една голяма държава средствата, необходими, за да се повлияе на националното правителство, вероятно ще са много по-значителни и ако формите не са огромни (както е в някои случаи), за да се създаде ефективен картел, ще трябва да се обединят голям брой фирми. Сега да предположим, че онези един милион лица в голямата трупа от предишния абзац са разпръснати в стотици хиляди градове или юрисдикции, така че във всяка юрисдикция има по десет от тях заедно със същата пропорция от граждани в други категории, както преди. Да предположим и че съотношението разходи-печалба остава същото, така че пак има печалба от един милиард долара във всички юрисдикции, или по хиляда във всяка. Вече не изглежда невъзможно в много юрисдикции групите от по десет души или част от тях да отделят общо хиляда долара, необходими, за да се спечелят по хиляда долара от всеки. Така виждаме, че ако другите условия са равностойни, в малките юрисдикции може да има повече колективни действия на глава от населението, отколкото в големите.

Разликите в силата на подбудите дават трети вид илюстрации на въпросната логика. По-голяма е вероятността малко на брой ревностни лица, които силно желаят да получат някакво колективно благо, да действат колективно, за да получат това благо, отколкото голям брой със същата обща готовност да платят. Да предположим, че в единия случай има двадесет и пет души, всеки от които смята, че определено количество благо си струва хиляда долара, докато в другия има пет хиля-

ди, всеки от които смята, че колективното благо струва пет долара. Твърдението очевидно показва, че вероятността за колективни действия е по-голяма в първия случай, отколкото във втория, при все че общата потребност от колективното благо е еднаква в двата случая. Големото историческо значение на малките групи от фанатици несъмнено се дължи в известна степен и на това твърдение.

VI

Тезата в тази глава прогнозира, че вероятността за колективно действие с цел получаване на някакво колективно благо е по-голяма при онези групи, които разполагат с избирателни стимули, отколкото при онези, които не разполагат, а също така по-скоро при малките, отколкото при големите групи. Емпиричните части от „Логиката на колективното действие“ сочат, че тази прогноза е вярна за Съединените щати. За да бъдем напълно категорични, че тезата е в сила и за останалите държави, са необходими допълнителни изследвания, но най-ярките характеристики на организационния пейзаж в другите страни определено съответстват на теорията. В никоя голяма държава големите групи, които не разполагат с избирателни стимули, не са организирани като цяло – огромният брой потребители не членуват в организации на потребителите, милионите данъкоплатци не са обединени в организации на данъкоплатците, огромният брой хора със сравнително ниски доходи не са в организации на бедните, а значимият в някои случаи брой безработни нямат организирана изява. Тези групи са толкова разпръснати, че никаква правителствена организация не би могла да ги принуди; по това те категорично се различават от групите на работниците в големи заводи или мини, които са податливи на принуждение чрез стачни постове. Изглежда няма и никакъв източник на положителни избирателни стимули, които биха дали на лицата от тези категории стимул да се обединят с множеството останали хора, с които

имат общи интереси.* Напротив, почти навсякъде социалният престиж на хуманитарните професии и ограниченият брой хора, които практикуват всяка професия във всяка общност, им помага да се организират. Професиите са подпомагани в организирането си и от отчетливата податливост на обществото за убеждението, че една професионална организация с подкрепата на правителството трябва да е в състояние да определи кой е „квалифициран“ да упражнява тази професия и по този начин да контролира решаващ изборителен стимул. Малките групи от (често големи) фирми в различни отрасли и държави също често се организират в търговски организации или обединения от един или друг вид. Такива често са малките групи или (обикновено по-малките) отрасли в дадени градове или общества.

При все че наистина няма случаи на организиране на групите, които според тази теория не могат да се организират, все още има значителна разлика в различните общества и исто-

* Дори групи като каузи, които са толкова големи или популярни, че обхващат почти цялото общество, не могат да създадат много солидни организации. Да вземем тези, които са загрижени за околната среда. Въпреки че екологите-екстремисти са ограничено малцинство, почти всички се интересуват от чиста околна среда и резултатите от социологическите проучвания сочат, че в Съединените щати например има десетки милиони граждани, които смятат, че за опазването на околната среда трябва да се направи повече. В края на 60-те и началото на 70-те години защитата на околната среда се бе превърнала в мания. Независимо от това и независимо от субсидираните цени на пощенските услуги за нестопанските организации и намалението на разходите за отправяне на апели по пощата, дължащо се на компютрите, сравнително малко хора правят ежегодни вноски в екологични организации. В най-големите екологични организации в Съединените щати членовете наброяват десетки или стотици хиляди, като поне най-големите (като „Оудобон сосайъти“ със своите стоки за птицелюбители) явно дължат голяма част от членката си маса на изборителни стимули. Със сигурност има повече от 50 милиона американци, за които чистата околна среда е важна, но ежегодно вероятно по-малко от един на хиляда плаща членски внос на някаква организация, чиято основна цел е лобирането за по-чиста околна среда. Съотношението при лекарите в Американската медицинска асоциация, работниците в Обединения профсъюз на работниците в автомобилната индустрия, селскостопанските производители в Бюрото на фермерите или производителите в търговските организации е несравнимо по-голямо.

рически периоди в степента, до която групите, които според тази логика *биха могли* да се организират, *наистина* се организират. Ние ще докажем, че това е въпрос с изключителна важност за нациите и именно към него се обръщаме сега.

3

Изводите

Въпреки че някои от изводите от логиката в предишната глава бяха изложени там, те бяха непосредствени изводи само от тази логика. Когато съчетаем тезата във втората глава с някои други логически твърдения и факти, и особено с някои стандартни заключения от икономическата теория, получаваме допълнителен набор от изводи. Тези изводи от второ ниво ни казват какво би трябвало да очакваме в определени типове общества и исторически условия, ако теорията, която сега градим, е вярна.

Валидността или невалидността на нашата теза зависи не само от верността на предишната глава, но и от онова, което ще се добави. За щастие по-голямата част от икономическата теория, която ще използваме, е здраво установена; това е най-вече широко изпробваната „микроикономическа теория“ за индивидуалните фирми, потребители и отрасли. Мнозина непрофесионалисти предполагат, че сред икономистите няма съгласие по никой въпрос, но всъщност тази част от икономическата теория се приема като цяло от почти всички опитни икономисти, независимо дали са с лява или дясна ориентация, кейнсианци или монетаристи. Към това трябва да прибавим не така официалния, но неоценим „шумпетерсиански“^{*} възглед за нововъведенията и предприемачеството, който също е

^{*} По името на Йозеф Алоис Шумпетер (1883–1950) – водещ американски икономист и социолог, австриец по произход. – Бел. прев.

доста широко приет, и краткото допълнение, което правя към обичайния анализ на икономиста за ролята на навлизането на външни фактори в извънредно доходни отрасли.

За съжаление не ще може да се види как по-нататъшните изводи или теория, които ще развием тук, се отнасят към конкретни проблеми в дадени държави, докато не минем през малко абстрактната теза в тази глава – останалата част от книгата не се разбира сама по себе си. Логическите аргументи, които не са непосредствено свързани с практическия опит, не се струват важни за някои хора, затова е разбираемо да има читатели, които ще се питат дали абстрактните твърдения в тази и в предходната глави имат голямо практическо значение. Без никакви опасения от крайно несъгласие мога да обещаая на читателя, че ако тезата в тази и в предходната глава е като цяло вярна, тя несъмнено има голямо практическо значение.

Първият ни извод от второ ниво се отнася за това, дали едно общество би могло да постигне рационална или ефективна икономика чрез сключване на споразумение между организирани групи. В предишната глава се казва, че членовете на малка група от личности или фирми, заинтересовани от постигането на някакво обществено благо, ще имат стимул да се споразумеят, докато не постигнат максимални общи печалби. Не може да има сигурност, че ще се постигне споразумение дори в малка група, още по-малка е вероятността за пълен успех, необходим за груповия оптимум. Но подобен резултат явно е значима възможност и ако всички са участвали в изработването на споразумение, резултатът може дори да се смята за справедлив до известна степен. Това ми напомня да попитаме дали цели общества биха могли да постигнат ефективни резултати чрез изчерпателно споразумение между лидерите на всички групи в обществото.

Ако логиката, изложена в предходната глава, е вярна, не е възможно съществуването на общество, което би постигнало или ефективност, или справедливост чрез всеобхватно споразумение. Някои групи, като потребителите, данъкоплатците, безработните и бедните, нямат нито избиращите стимули,

ното малочислеността, необходими, за да се организират, за това те ще останат извън споразумяването. Би било в интерес на тези групи да се организират за увеличаване на своите печалби с всички възможни средства. Това би включило избор на политики, които макар и неефективни за обществото като цяло, са изгодни за организираниите групи, тъй като цената на тези политики пада непропорционално върху неорганизираните. (Изразено на математически език на теорията на игрите, обществото не би постигнало „същинско“ или Парето-ефективно разпределение, защото поради липсата на организираниост някои от групите ще са неспособни да блокират промените, вредни за тях, или да постигнат взаимноизгодни сделки с останалите.) Освен това щом някои групи са оставени извън споразумението, няма причина да се предполага, че резултатите биха могли да са честни. Има вероятност и разходите за постигане на споразумение, и бавното вземане на решения да направят обществото, вземащо решения чрез консенсус между групите, неефективно при всяко положение. Ето защо първият ни извод за това ниво е:

1. Няма да има страни, в които да се осъществи симетрично организиране на всички групи с общ интерес и по този начин да получат оптимални резултати чрез постигане на всеобщо споразумение.

Ако се появят подобни държави, това би означавало, че тезата в тази книга вероятно е грешна.

II

Вторият ни извод е свързан с възникването на организации за колективно действие с течение на времето. В предходната глава се каза, че колективното действие е трудно и проблематично. Освен това за създаването на всяка организация или нов модел за сътрудничество обикновено има известни специфични начални разходи, както и страх или съпротива срещу непознатото. Както казва Макиавели по друг повод:

„Няма нищо по-трудно и което повече да пречи на успеха от въвеждането на нови наредби... Това се дължи отчасти... на недоверието, с което хората се отнасят към новите неща дотогава, докато не проверят от опит ползотворността им“⁴¹. Затова дори онези групи, които имат възможност да се организират или споразумеят, тъй като имат малко на брой членове или заради някакъв избирателен стимул, може и да не успеят да се организират, докато не се появят благоприятни обстоятелства. Дори в малки групи често има трудности в постигането на споразумения за общо действие: всяка страна иска да поеме възможно най-малък дял от разходите и в процеса на споразумяване има стимул да бойкотира, понякога за неопределено дълъг период от време. Ето защо е необходимо известно време, за да се стигне до някои от колективните действия, постижими чрез спазвяване в малките групи.

В големите групи, в които колективното действие е постижимо само с помощта на избирателни стимули, трябва да се преодолеят още по-големи трудности. Ако избирателният стимул е принудата, трябва да се организира принудителната сила, а тъй като хората не обичат да ги принуждават, в това се крият трудности и дори опасност. По правило са необходими силно ръководство и благоприятни обстоятелства. Началото на профсъюзната кариера на Джими Хофа илюстрира това. Младият Хофа е един от работниците в склад в Детройт, в който няма профсъюз. В един горещ летен ден пристига голяма пратка ягоди, които бързо ще се развалят и тогава Хофа убеждава колегите си да обявят стачка. Работодателят преценява, че е по-добре да се съгласи с исканията на Хофа, отколкото до изгуби нетрайния си товар. Обикновено условията не са така благоприятни, а и водачи с хитростта, смелостта и липсата на задръжки, характерни за Джими Хофа, не се появяват често.

Когато социалният натиск и социалните компенсации са избирателни стимули, също има трудности и забавяния. Когато една група, в рамките на която вече съществува социално взаимодействие, има нужда от някакво колективно благо, проблемът може да не е толкова сложен, въпреки че дори тук

социалното общуване трябва да породи значителен излишък за участниците, който те желаят да поддържат дори след като плащат данък за разходите за колективното благо. Създаването на нови модели на социално взаимодействие е по-трудно, а и задължително отнема време. Някои американски земеделски организации от края на XIX в., като Сдружение на земеделците, успяват да направят това особено добре с относително изолирани фермерски семейства в наскоро заселени области, но привличането на членове от вече установени социални мрежи, когато изобщо е възможно, вероятно ще изисква изключителен водач и дори тогава ще се постига в течение на значителен период от време.

Положителните избирателни стимули от по-осезаем и материален вид могат също да се открият, ако това изобщо стане, едва след значителни усилия. Създаването на излишък, който може да финансира осигуряването на колективното благо или да подтикне другите да го осигурят, по природа зависи от случайността – има и провали, и успехи сред онези, които се опитват да започнат нов бизнес. А предприемачите, печелещи добре, естествено често запазват парите за себе си. Ето защо обикновено трябва да се открие или използва известна комплементарност между действието, което може да осигури колективното благо, и това, което създава приходи. Например всяка сила за лобиране трябва да се използва отчасти за да постигне благоприятно отношение на държавата към бизнес дейността или репутацията на лобиращата организация и доверието сред нейните бенефициенти трябва да се използва за свързана с нея бизнес дейност. Дори когато се използват такива взаимнодопълвания, те могат да се открият или да заработят едва след известно време, при това пак ако има изобретателни лидери.

Най-малкото хаотични наблюдения потвърждават хипотезата, че е нужно доста време, за да възникне организация за постигане на колективното действие. Въпреки че е имало известни по-ранни колективни действия на работниците, едва през 1851 г., или почти столетие след началото на ин-

дустриалната революция, възниква първият траен съвременен профсъюз, Обединеното общество на инженерите във Великобритания. Макар че от време на време през индустриалната революция има юридически натиск, упражняван от групи работници, това не обяснява защо профсъюзите се превръщат в обичайна практика в Англия чак в навечерието на Първата световна война. На други места обединяването в профсъюзи става по-рано. В Съединените щати през втората половина на XIX в. се основават няколко профсъюза, но най-бързият растеж на членството в профсъюзите е в периода 1937–1945 г., много след като страната е достигнала степента на индустриализация, най-благоприятна за профсъюзите. Проучване за създаване на профсъюзите в отделните отрасли във Франция също разкрива „забавяне между първоначалното възникване на някакъв отрасъл, и момента, в който работниците в него придобиват организационен потенциал за колективно действие“². Развитието на фермерски организации изисква още повече време. През втората половина на XIX в. в Съединените щати има няколко фермерски организации, но всъщност не съществува голямо или стабилно земеделско сдружение преди създаването на Бюрото на фермерите (от финансираната от държавата Служба за селскостопанско развитие) след Първата световна война. И все пак от образуването на американската република американските фермери имат значителни общи интереси. Могат да се приведат множество подобни примери за други държави и други видове организации.

Другата страна на въпроса е, че организациите, които са осигурили избирателни стимули, за да се поддържат, често оцеляват като организации дори ако колективното благо, което някога са предоставяли, вече не е нужно. Както отдавна посочва социологът Макс Вебер³, лидерът, който си изкарва прехраната благодарение на някаква организация, може да я поддържа жива дори след като първоначалната цел е изчезнала. Например организация, основана, за да представлява кочияши, ще приеме задачата да представлява шофьорите на

камиони, а друга, създадена, за да помага на ветерани от една война, ще надживее тези ветерани и ще представлява ветераните от следващите войни. Избирателните стимули правят осъществимо безграничното оцеляване. Ето защо възникването на организации за колективни действия поне за големи групи, често отнема много време, но след създаването си те обикновено просъществуват, докато не възникне социален катаклизъм или друга форма на насилие или нестабилност⁴.

Ако организации или сдружения за колективно действие обикновено възникват единствено при благоприятни условия и укрепват с течение на времето, постепенно в едно стабилно общество ще се натрупат все повече организации за колективни действия (освен ако, разбира се, някакви конституционни или юридически пречки за колективното действие или за промените в обществената политика, направени заради лобирането, не ограничават действията на подобни организации). Колкото повече време измине, толкова повече групи, в които има условия за колективно действие, ще се радват на благоприятни условия и новаторско политическо ръководство, от които имат нужда, за да се организират, и толкова по-голяма ще е вероятността създадените организации да осъществят потенциала си. В съчетание с факта, че организациите с избирателни стимули в стабилни общества обикновено оцеляват неограничено време, това води до втория извод:

2. В стабилните общества с непроменени граници съществува тенденция към натрупване на повече сдружения и организации за колективни действия с течение на времето.*

III

Третият извод може би най-трудно се свързва с обичайните наблюдения, затова е възможно значението му да стане ясно едва по-късно. Източникът обаче на този извод е очеви-

* Съдържанието и значението на позоваването на „непроменени граници“ ще бъде изяснено в по-нататъшна глава.

ден: констатацията в предходната глава, че има по-голяма вероятност олигополюстите и другите малки групи да са в състояние да се организират за колективно действие и по правило могат да го сторят с по-малко забавяне, отколкото големите групи. Следва, че малките групи в дадено общество обикновено ще имат по-голяма мощ за лобиране и картелиране на глава от населението (или дори на 1 долар от съвкупния приход), отколкото големите групи. Фактът, че малките групи обикновено могат да се организират с по-малко забавяне, отколкото големите, означава, че ще има тенденция тази диспропорция да е най-голяма в общества, които са се радвали на кратък период на стабилност, и по-малко в общества, които са били стабилни дълго време. И съответно третият ни извод е:

3. Членовете на „малките“ групи имат диспропорционална организационна сила за колективно действие и тази пропорция намалява, но не изчезва с течение на времето в стабилните общества.

Читателят може да сметне за полезно да подложи този извод на скептичен преглед, когато той се приложи на практика по-нататък в тази книга.

IV

Ако размерът и видът на организацията за колективно действие варират в различните общества и исторически периоди, тогава е важно да определим какво е влиянието на подобни организации върху ефективността и темпа на икономически растеж в едно общество. Обикновено всички подобни организации, независимо от мащаба или формата си, имат основание да искат постигането на икономическа ефективност и растеж и като цяло – на благосъстояние за обществото, в което функционират. Каквито и стоки или работна сила да продават членовете на една организация, по правило търсенето им ще бъде по-високо, колкото по-проспериращо е обществото (има „дефицитни“ стоки, за които се харчи повече, ако дохо-

дът пада, но те са изключение). Аналогично наличната технология като цяло ще е по-добра и стоките (макар не и трудът), които членовете на организацията купуват, като цяло ще са по-евтини, ако те живеят в по-производително общество. В такъв случай на пръв поглед има логическа възможност такива организации да могат при определени условия да служат на интересите на членовете си, като спомагат обществото, в което функционират, да стане по-производително.

С изключение на особения случай, с който ще се занимаем по-нататък, единственият друг начин, по който подобни организации биха могли да служат на интересите на членовете си, е като получават по-голям дял от продукцията на обществото за членовете на организацията. С други думи, организацията може по принцип да служи на членовете си или като прави обществената „баница“, която се произвежда, по-голяма, за да могат членовете ѝ да получават по-големи „парчета“ дори дяловете им да са същите, или като получава по-големи дялове или парчета от обществената „баница“ за своите членове. Интуицията ни подсказва, че първият метод ще се избира рядко, но е важно да разберем защо това е така.

Обикновено една организация има разходи, за да направи по-ефективно обществото, част от което представлява. Представете си лобираща организация, която иска да се бори, за да премахне загубите в икономическата ефективност, породени от различните нива на данък общ доход от различни източници (данъчни „вратички“), или да се опита да намали загубите от монопол в обществото. Една ефективна кампания за постигане на подобни цели би наложила на организацията, която я подкрепя, значителни разходи. Но членовете на организацията ще получат само част от облагите, които биха се получили, ако направят обществото като цяло по-ефективно. Те биха имали дял от по-ниските цени, данъци или други придобивки от по-високата ефективност на обществото, но това се отнася и за по-голямата част от обществото. Това е важно, защото в повечето случаи всяка организация от типа, който разглеждаме, представлява малък процент от население

нието или от други ресурси на обществото. Типичната търговска организация в някой отрасъл представлява малък брой фирми, които, дори да са големи, притежават съвсем малък дял от производствените активи в държавата; дори да има десетки или стотици хиляди членове, типичният профсъюз обхваща незначителен процент от работната сила в страната и т.н. (В няколко държави има изключително многобройни организации за колективни действия, които по-нататък се разглеждат отделно.)

Да си представим като пример, че една организация представлява работници или фирми, които представляват 1% от потенциала за създаване на доход в държавата. Тази организация ще трябва да поеме разходите в кампанията, която организира, за да направи обществото по-ефективно, но членовете ѝ ще получат средно само около 1% от печалбата за обществото. Членовете на организацията ще имат печалба от отделянето на средства, за да направят обществото по-ефективно, само ако тези средства са произвели приход за обществото сто или повече пъти по-голям от разходите за получаването му. (По-общо, изразено на езика на символите от бележката под линия на стр. 51 във втора глава, съотношението печалби-разходи от дейността, целяща обществото да стане по-ефективно, трябва да е равна или по-голяма от $1/F_i$ или реципрочна на частта от печеления доход капацитет на обществото, което организацията представлява.)

Ето защо има паралел между индивида в една група, който ще се спечели от осигуряването на някакво колективно благо, и организацията за колективно действие в рамките на обществото. Организацията, чиито действия целят получаването на някаква облага за обществото като цяло, осигурява обществено благо за цялото общество и съответно е в същото положение, както индивидът, допринасящ за получаването на някакво колективно благо от група, в която членува. Във всеки случай действащото лице получава само част (при това често съвсем малка) от изгодите от действието си, макар да поема всички разходи за него.

Сега да предположим, че организацията, дадена като пример, която представлява 1% от потенциала за създаване на доход на страната, се опитва да служи на членовете си, като получи по-голяма част от обществената „баница“. Разбира се, средствата, които се отклоняват за получаването на по-голям дял от производствения обществен продукт, няма да произведат обществения продукт, който са произвеждали при предишното им използване, затова общественият продукт ще се намали до известна степен. Нещо по-важно – моделът на стимулите в обществото ще се промени от преразпределението, при това (както ще видим) по начини, които могат силно да снижат производственото равнище. От друга страна, членовете на организацията са част от обществото, затова също поемат своя дял от спада на обществения продукт, получен при разпределението в тяхна полза. Дори само собственият интерес ще ги накара да вземат предвид този спад наред с изгодите от преразпределението в тяхна полза. *Но ще си струва да се продължи с преразпределението, освен ако намалението в стойността на обществения продукт не е сто или повече пъти по-голямо от количеството, спечелено от клиентите на организацията в битката за преразпределение.* Същата логика, която използвахме през цялото време, подсказва, че типичната организация за колективно действие няма да направи нищо, за да премахне обществената загуба или „общественото зло“, причинено от усилията ѝ да получи по-голям дял от обществения продукт. Познатият образ на разпределянето на обществената „баница“ всъщност не улавя същината на ситуацията; вероятно е по-добре да си представим битка за стоките в някой китайски магазин.

Накратко, типичната организация за колективно действие в рамките на обществото, поне ако представлява само тесен сегмент от обществото, ще има слаб стимул да прави някакви значими жертви в интерес на обществото или изобщо няма да има стимул; тя може най-добре да служи на интересите на членовете си, като се стреми да завладее за тях по-голям дял от общественото производство. Нещо повече, това ще бъде изгодно дори ако социалните разходи за промяната в разпределението

надвишават преразпределеното количество многократно. *Поради практически причини няма ограничения в социалната цена, която подобна организация би сметнала за изгодно да наложи на обществото при опита си да получи за себе си по-голям дял от общественото производство.* (Коефициентът на социалната цена, или свръхбремето на преразпределеното количество, трябва да е равен или по-голям от $1/F_p$, за да не е пречка за организацията.) Следователно организациите за колективни действия в обществата, които разглеждаме, в по-голямата си част се борят по-скоро за разпределението на дохода и богатството, отколкото за производството на допълнителен продукт – те са „коалиции за разпределение“ (или организации, които се занимават с това, което се нарича „търсене на рента“)⁵.

Това отдавна се долавя интуитивно, макар да не се съзнава размерът на обществените загуби, които подобни организации биха сметнали за изгодно да наложат на обществото, за да получат по-голям дял от обществения продукт. Това разбиране вероятно се подсказва от етикета, с който се определят подобни организации – *заинтересовани групи**. След като стимулите за подобни организации са изложени докрай, понякога ще използвам израза *заинтересована група* като синоним на коалиция за разпределение, макар че, както ще видим по-нататък, този израз има малко по-тясна конотация във всекидневния език, отколкото е уместно тук. Тези коалиции могат да бъдат както картели, така и лобита, а често са и двете. Всяка група от индивиди или фирми, целяща общо действие на пазара, независимо дали е професионална асоциация, профсъюз, търговски картел или олигополистично съглашение, тук ще се нарича картел, независимо какъв израз се използва за нея във всекидневния език.

Един от очевидните начини, по които една заинтересована група може да увеличи дохода на членовете си, като нама-

* За краткост и удобство на читателя се предпочита този превод по понятието „special-interest group“ – „групи със специфичен (ограничен) интерес“. – Бел. прев.

лява ефективността и продукта на обществото, е чрез лобирание за законодателство, с помощта на което да се повиши някаква цена или надница или дадени категории доход да се облагат с по-ниски ставки, отколкото други. Въпреки че резултатите могат да са различни при различни първоначални условия (поради „второстепенни“ проблеми), като цяло мерки от този вид не само ще увеличат дохода на онези, които ще се облагодетелстват от законодателството, но и ще намалят ефективността. В отрасъла или дейността, облагодетелствани от по-високата цена или по-ниските данъци, ще има стимул да се прехвърлят допълнителни средства и този пренос на средства ще продължи, докато частните печалби след плащането на данъците са същите в облагодетелстваната област, както в останалата част от икономиката. Но ако цената в облагодетелстваната област е по-висока или данъкът – по-нисък просто заради законодателството, извоювано от законодателната група, тогава допълнителните средства, пренасочени в облагодетелстваната област, ще допринасят в по-малка степен за стойността на обществения продукт, отколкото при предишното си положение. Когато ресурсите са свободни, за да бъдат насочени в облагодетелстваната област, частните печалби в крайна сметка ще бъдат същите в облагодетелстваната област, както в останалата част от икономиката, и това прави печалбата на заинтересованата група много малка в сравнение с цената на обществото. В този вид случаи единствената печалба за клиентите на коалицията за разпределение е капиталовата печалба от активите, специализирани за облагодетелстваната индустрия, плюс предходните печалби през времето, което трябва да мине, преди в тази област да успеят да се прехвърлят други ресурси. Положението е различно, ако не е позволен достъп в облагодетелстваната област, но както ще покаже по-късно, пречките за достъпа обикновено налагат значителна социална цена от друг род. Аргументът, който използвахме току-що, е крайно прост и дава отговор на множество въпроси както икономически, така и социални⁷. Освен това той е слабо приложим към всяка страна, в която конституционни или структурни фактори ограничават броя и силата на лобиращите

организации, както изглеждат нещата в Швейцария. Независимо от това, както ще стане ясно по-нататък в тази книга, основното твърдение е широко валидно и изключително важно.

Друг начин, по който заинтересованите групи могат да увеличат дохода на членовете си, като същевременно намаляват обществения продукт, е чрез картелиране – членовете могат да се споразумеят да намалят производството, както би направил един-единствен монополист, и така да се радват на по-висока цена. Печалбите от картелирането и монопола възникват, защото, за да се постигне по-висока цена, се продава по-малко количество и така естествено (ако няма други деформации⁸) се получава съкращаване на обществения продукт; като цяло обществото получава номенклатура от стоки, съдържаща неефективно малка част стоки, които се продават на монополна цена, и ефективно голяма част стоки, продавани на конкурентна цена. Ефективните картели трябва винаги да блокират достъпа в даден бизнес, в който са вдигнали цената, затова процесът, описан в предходния абзац, който прави печалбата на коалицията малка в сравнение с разходите на обществото, не работи по същия начин. Но вездесъщите бариери пред достъпа ще направят определени социални разходи (които ще разгледаме по-нататък) още по-големи.

Има интересни трудове по икономика, в чиято основа е най-вече плодотворната статия на Арнолд Харбергер⁹, според която обществените загуби от монопола и (както са казали други) митата и някои други деформации в ценовата система са относително малки в сравнение с националния доход. По-нататък ще се опитам да покажа, че понякога тези разходи могат да бъдат колосални, но засега е достатъчно да посоча, че според предходния анализ на стимулите за заинтересованите групи те биха могли да наложат наистина много големи разходи за обществото като цяло. И както посочва теоретикът на международната търговия Ягдиш Бхагвати¹⁰, уви, няма нищо в законите на икономиката, което да изисква, ако обществото е неефективно, то да е малко неефективно.

Едно съображение, което наистина ограничава загубите от коалициите за разпределение до известна степен, обаче

е, че понякога някои от тях неутрализират или компенсират ефекта от останалите. Фермерско лоби може да спечели отменянето на мита за селскостопанска техника, а автомобилни производители – да ограничат защитата за стоманодобивната индустрия. Отбележете, че в случаи като тези усилието на заинтересованата група може да доведе до повишаване на ефективността и дохода на обществото, но печалбите не се разпределят в цялото общество, така че заинтересованата група да получи дял, съответстващ на пропорцията от потенциала за създаване на доход в обществото, която представлява – вместо това членовете на заинтересованите групи получават значителен дял от общата обществена печалба от дейността си. От време на време има други видове ситуации, в които членовете на заинтересованите организации се стремят да повишат ефективността на обществото, за да получат лъвския пай от печалбата в производството. Това се случва, когато заинтересованата организация осигурява на членовете си общественото благо, което увеличава производствената им ефективност, а също и когато успее да накара правителството да осигури някакво публично благо, генериращо повече доход, отколкото разходи, но все пак облагодетелстващо главно членовете на заинтересованите групи. Определено не е лесно да се намери значителен процент от заинтересованите организации, чиято главна цел е политиката, която има особеното качество да облагодетелства главно клиентите на организацията и същевременно да повиши ефективността и съвкупния доход на обществото. И все пак обикновено във всяка област, включително и тази на заинтересованите групи, се срещат многобройни причини и смесена мотивация, затова е важно да не се пренебрегват организации и ситуации от този тип. По-голямата част от случаите, които изследователят успя да открие, изглежда се състоят от организации, чиито клиенти страдат непропорционално от неефективност, породена от действията на други коалиции за разпределение, и следователно се противопоставят на тази неефективност. Ако първият от изводите в тази глава – че няма и няма да има симетрично организирано общество – е грешен, това положение не е или вече няма да

бъде особен случай. Но ако, както говорят констатациите, направени по-нататък в тази книга и на други места, този извод е верен, тогава голямото мнозинство заинтересовани групи по-скоро преразпределят доход, отколкото го създават, и то така, че снижават социалната ефективност и производството.

Освен това съсредоточаването върху разпределението още повече засилва значението в политическия живот на въпросите за разпределението и общо взето намалява значението на широко разпространените общи интереси. Общите интереси, които споделят всички или повечето хора в една нация или юрисдикция, могат да ги обединят така, като се обединяват, когато видят общ интерес в отблъскването на нападение. В борбите за разпределение, напротив, никой не може да спечели, без другите да загубят толкова или (обикновено) повече, и това може да породви съпротива. Ето защо, когато заинтересованите групи стават по-значими и съответно въпросите за разпределението – по-важни, има тенденция политическият живот да поражда разногласия. Нещо повече, както показва Денис Мюлър¹¹, като се основава на труда на Кенет Ароу¹², повишеното внимание към въпросите за разпределението, дължащо се на натрупването на заинтересовани групи, може да увеличи и вероятността една демократична политическа система да се откаже от първоначално избраните политики, дори ако всички индивиди от електората не са сменили предпочитанията си – това натрупване (по причини, които не могат да се обяснят накратко и без да се използва специализиран език) може да поощри непреходни или ирационални и циклични политически решения. Разколът, който поражда въпросите за разпределението, и фактът, че те могат да правят сравнително дълготрайните и стабилни политически решения по-малко вероятни, може дори да направи обществата неуправляеми.

Така стигаме до четвъртия извод:

4. Като се вземе предвид всичко това, заинтересованите организации и сдружения намаляват ефективността и съвкупния доход в обществата, в които функционират, и правят политическия живот по-податлив на разногласия.

В някои държави има и заинтересовани организации, които обхващат значителна част от обществото, от което са част. Профсъюз, обхващащ по-голямата част от работниците на ръчния труд в страната например, представлява голяма част от потенциала за създаване на доход на страната. Такава е и лобираща организация, която включва всички големи фирми в дадена индустриална държава. Как биха могли политиките на подобни многочислени или достъпни организации да се различават от по-често срещаните ограничени заинтересовани групи, за които стана дума в предишната част?

Стимулите за една многочислена заинтересована група са коренно различни от тези за организация, представляваща тесен сегмент от обществото. Ако една организация представлява, да речем, една трета от потенциала за създаване на доход в страната, нейните членове ще получат средно една трета от печалбата от усилията обществото да стане по-производително. Следователно организацията ще има стимул да прави жертви в полза на политиките и дейностите, които са достатъчно печеливши за обществото като цяло. Членовете на организации, обхващащи голяма част от обществото, владяят толкова голяма част от обществото, че имат важен стимул да проявяват активна загриженост за това, колко продуктивно е то; те са в положението на съдружник във фирма, която има само още неколцина съдружници. Нещо повече, организацията, чиито клиенти притежават една трета от потенциала за създаване на доход в обществото, ще понася средно една трета от всяка загуба в обществения продукт, произтичаща от политиката, която е постигнала. Ето защо всяко усилие да се получи по-голям дял от националния доход за клиентите на такава многочислена организация не би могло да има смисъл, ако намалява националния доход с количество, което е три или повече пъти по-голямо от количеството, което се пренасочва към нейните членове. Както беше казано в предходната глава, според настоящата теза това може да бъде пречка с голямо

практическо значение. Очевидно, ако има рационално ръководство, многочислената организация ще бъде загрижена за свръхбремето, произтичащо от политиките за разпределение, облагодетелстващи членовете ѝ, и поради чист егоизъм ще се стреми да прави това свръхбреме колкото може по-малко.

Даденото като пример предположение, че една многочислена заинтересована група обхваща една трета от обществото, е несъмнено благоприятно за очертаното разграничение. Но да сравним организация, която представлява дори само една десета от потенциала за създаване на доход в страната, с такава, която, като повечето заинтересовани организации, представлява микроскопична част от цялото общество. Първият вид организация има стимул не само да прецени как ще влияят политиките ѝ върху ефективността на обществото, но и да търси споразумение с останалите значими организирани групи в интерес на едно по-продуктивно общество. Истински тесните заинтересовани групи обикновено нямат стимул да правят дори това.

Една заинтересована организация, която представлява микроскопична част от страната, може обаче да обхваща по-голямата част от членовете в конкретна фирма или отрасъл. Да разгледаме профсъюз, който представлява всички служители в една фирма („профсъюз на предприятието“, каквито са широко разпространени в Япония), или профсъюз, който представлява всички работници от всички фирми в даден отрасъл. Подобен профсъюз би могъл да е малък в сравнение с обществото като цяло, но ако (както е типично) около две трети от добавената стойност от всяка фирма се отделя за заплатите, тогава профсъюзът е относително многочислен спрямо фирмата или промишлеността. Вярно е, че по принцип по-големият просперитет на фирмите би трябвало да води до по-високи печалби, докато вместо това работните заплати във фирмата би трябвало да се обясняват от общото състояние на пазара на работна сила; ако това е всичко, профсъюзът няма основание да се интересува дали дадена фирма или отрасъл са проспериращи. Но ако един профсъюз има истинска сила да преговаря,

той може да принуди изключително проспериращите фирми да повишат заплатите далеч над пазарното равнище, докато никаква сила в преговорите не може да принуди една фирма в тежко положение да стори това. Нещо повече, някои от работниците могат да притежават умения, специфични за фирмата или отрасъла, в които работят, и пазарната стойност на тези умения може да се повиши, ако фирмата или отрасълът са достатъчно доходни, за да се разрастват. По този начин един профсъюз, обхващащ почти всички работници във фирмата или отрасъла, в които работят членовете му, има причина да подпомага съответната фирма или отрасъл да просперира и да се разширяват. Да противопоставим това на положението на занаятчийско сдружение, контролиращо предлагането на някакво специализирано умение, от което се нуждае дадена фирма или промишленост, но контролира минимален дял от съответните работници. Подобен профсъюз би имал минимално влияние върху доходността на някоя фирма и съответно би имал слаб стимул да избегне неефективни практики или да подпомогне работодателя или отрасъла по някакви други причини.

Следователно изложената логика говори, че ефективността на фирмите и отраслите може да се повлияе от това, дали съответните институции за колективни действия обхващат по-голямата част от членовете им, или не. Тя означава например, че заводските и отрасловите профсъюзи би трябвало обикновено да се споразумяват за по-ефективни работни практики, отколкото тесните занаятчийски профсъюзи; това, което се говори, сочи, че нещата стоят точно така.

Би било грешно обаче да предположим, че е непременно желателно каквото и да е увеличение на степента, до която една заинтересована организация обхваща по-голяма част от обществото. Нивото на монополната сила често нараства с многочислеността на организацията. Ако един заводски профсъюз се превърне в отраслов например, той може чрез стачка срещу всяка фирма в отрасъла, която не желае да сътрудничи, да спомогне фирмите да имат ефективен картел и следо-

вателно да максимизира съвместната монополна печалба на фирмите и работниците. Конкуренцията между фирмите също ограничава премията, която всяка една фирма може да плати на работниците си – членове на профсъюз, така че печалбите от монополизирание на предлагането на работна сила обикновено ще бъдат по-малки за един заводски профсъюз, отколкото за онзи, който контролира работната сила в целия отрасъл. Освен това има малка или нулева печалба за обществото като цяло, когато една заинтересована организация се разраства, да речем, от фирмен до отраслов размер; вероятно е дори след разрастването да бъде толкова малка по отношение на обществото, че влиянието ѝ върху ефективността на обществото да няма значение. Обстоятелството, при което увеличаването на степента, до която една заинтересована група е по-обхватна, вероятно ще е най-конструктивно, когато тя вече е толкова значителна, че обхваща множество различни отрасли. На този етап по-нататъшното разрастване може да не окаже влияние върху пазарното или индустриалното действие на организацията, но ще създаде стимул да се даде по-голяма тежест на въздействието на организацията върху ефективността на обществото.

По същия начин националните конфедерации на търговски или профсъюзни организации могат също така да въведат по-близка до националната перспектива към политическите въпроси, без да засягат степента на монопола. Тези организации, които политолозите понякога наричат *тежки на върха асоциации*, често не притежават единство, необходимо за някакво голямо влияние върху обществената политика или дори последователни или конкретни политики. Независимо от това, тежките на върха асоциации би трябвало като цяло да имат не толкова ограничени възгледи, колкото тесните асоциации, от които са съставени, и това предлага един начин емпирично да се подложи на проверка изложената теза. Норвежкият социолог Гудмунд Хернес откри във връзка с някои съвместни изследвания върху обхватните организации в Скандинавия (където подобни организации са необичайно значими), че

тежките на върха норвежки асоциации поне на пръв поглед много добре съответстват на теоретичната прогноза.

Логиката на разграничение между тесните и обхватните интереси не се ограничава до заинтересованите групи. Това е очевидно например от заключенията, направени от много политолози при наблюдения върху американската политика. Това е заключението, че Съединените щати биха спечелили от по-силни и по-отговорни политически партии¹³. Тези политолози забелязват, че отделните членове на Конгреса са повсеместно повлияни от ограничените интереси на конкретните си райони и от заинтересовани лобита и че резултат от това са непоследователни национални политики. Лидерите на партията, за която се смята, че е на власт, обикновено са до известна степен загрижени за общонационални последици от избраните политики, тъй като съществува известна връзка между състоянието на нацията и избирателните перспективи на партията, за която се смята, че е на власт. Партийната дисциплина обаче е толкова слаба, че влиянието на ръководството на партията и тревогите за съдбата на партията на следващите избори са незначителни. Заключението е, че ако може да се затегне партийната дисциплина и всяка партия да бъде държана отговорна за политиките, които избира, и техния резултат, тогава ще има тенденция към подобряване на националната политика.

Логиката, изложена в тази книга, може да помогне да се обясни и аргументира твърдението на политолозите, ако се съчетае с анализ на избирателната система. Съединените щати не използват пропорционално представителство или каквато и да е друга избирателна система, даваща на кандидатите или партиите, които остават на второ, трето и по-задно място в общите избори, някаква част от властта; победителят в дадени общи избори ги печели изцяло. Затова няма никакъв смисъл да имаш политическа партия в Съединените щати, която в дългосрочен план да очаква да спечели, да речем, една четвърт от гласовете в президентски избори. Партиите, за които се очаква, че ще заемат второто или по-задно място обаче биха могли да спечелят нещо, като се обединят, ако това им дава шанс

да спечелят. Ето защо избирателната система в Съединените щати (както и някои други фактори, които няма нужда да се обсъждат тук) поощрява двупартийната система. Поради това всяка от партиите ще бъде доста обхватна; всяка ще се опитва да представлява мнозинството от електората. Партия, чиито привърженици обхващат половината или повече от обществото, естествено е загрижена за ефективността и добруването на обществото като цяло, особено в сравнение с лобита на заинтересовани групи и конгресмени, които са отговорни пред малки райони. И съответно не са изненадващи систематичните наблюдения, че американските политически партии като цяло са по-загрижени за добруването на нацията, отколкото заинтересованите групи или отделните конгресмени и следователно биха желали по-силни политически партии.

Същата логика се вижда например при сравнение на поведението на конгресмените и президентите относно законодателство, което осигурява финансирани от държавата проекти, изгодни за даден район. Район, който обхваща около 1/435 от Съединените щати, ще спечели от всеки проект за района, финансиран с федерални данъци, доколкото разходите не са 435 или повече пъти по-големи от печалбите. Очевидно конгресмените съзнават това. Един президент, напротив, ще има много голяма възможност да бъде избран повторно, твърдейки, че гласоподавателите никога не са живели по-добре, ако може да запази обществените средства за начинания с по-добри съотношения разходи-печалба. И така година след година, при наличието на президенти и конгресмени и от двете партии, виждаме как президентите се опитват да ограничат регионалните проекти, а конгресмените се опитват да ги прокарат.

Приложението на тази логика естествено варира в различни страни. В някои държави с малки политически партии логиката се разкрива в пренебрегването на широките понятия за националния интерес от не много обхватни партии и в непоследователни политики на коалиционни правителства. В други понякога се срещат работнически или социалистически партии, възникнали на основата на профсъюзите, но не

с лидери, които понякога възприемат не толкова ограничени възгледи, колкото профсъюзите, от които са произлезли, защото партийният лидер има по-широк кръг избиратели. Има и паралелни случаи на консервативни партии, които черпят подкрепа основно от търговски и професионални асоциации, и все пак понякога отказват известни услуги на тези лобита, за да увеличат избирателите си в национален мащаб.

Възникването на нестабилни коалиционни правителства, съставени отчасти или изцяло от множество малки партии, или на правителства, които са нестабилни по други причини, също ни напомня, че властта на заинтересованите групи не може да се определя само с оглед на организационната им сила, но трябва да се определя и с оглед на съотношението на тяхната мощ към тази на по-обхватни структури като президентите или политическите партии. Тази деликатност вероятно може да се пренебрегне в повечето случаи, но може да бъде от решаващо значение в разбирането на някои държави с несигурни правителства.

Дори да е по-малко вероятно по-обхватни организации и институции за колективно действие поради своя характер да имат стимул да действат по антисоциален начин, би било твърде прибързано да заключим, че винаги трябва да бъдат предпочетени по-обхватни организации. Както посочих в миналата глава, самата информация за колективните блага е колективно благо и съответно по правило тя е ограничена. Когато неосведомеността често е рационална стратегия на избирателите, съществува голяма възможност една заинтересована група или политически лидер да не действат в съгласие с интересите на избирателите си. Ако една политическа система се състои само от всеобхватни организации или институции, може също така да има по-слаби различия в каузите, мненията и политиката и по-малко проверки на грешните идеи и политики. Следователно обхватни организации и институции могат да се представят необичайно лошо в определени случаи или периоди и да бъдат необичайно ефективни в други. Съответно не е задължително идеята за обхватните организации

и институции да е непременно пътеводител за реформа, но е жизненоважна за пълното разбиране на множество значими организации и институции.

Тъй като е ясно, че петият ни извод засяга по-скоро стимулите за обхватните организации, отколкото техните решения в дадени случаи, не следва да има объркване. Затова:

5. Обхватните организации имат известни стимули да правят обществото, в което функционират, по-преуспяващо и да преразпределят дохода в полза на своите членове с колкото може по-малко свръхбремене и да спират подобно преразпределение, освен ако преразпределеното количество не е съществено в сравнение със социалната цена на преразпределението.

VI

Сега трябва да развием една особеност, която на пръв поглед изглежда маловажна и във всеки случай е очевидна за всеки, изтърпял събрание на някой комитет, на което е било необходимо много време да се стигне (или да не успее да се стигне) до решение. Става дума за това, че заинтересованите организации и сдружения са склонни да вземат решения по-бавно, отколкото лицата или фирмите, от които се състоят. По-нататък ще видим, че тази характеристика е решаваща за разбирането на толкова важни явления, като икономическия цикъл и темповете на усвояване на нови технологии, и че причините за тази мудност при вземането на решения също заслужават засилено внимание. Двете главни причини заинтересованите групи да вземат решения по-бавно, отколкото лицата или фирмите, от които се състоят, е, че за да вземат решение, те трябва да използват или *преговаряне за постигане на консенсус*, или *уставни процедури*, или и двата метода.

Преговарянето за консенсус е просто израз, който трябва да ни напомни, че членовете на по-малките групи, които могат до хранят надежда да действат колективно без избирателни стимули, трябва да се пазарят, докато не постигнат съгласие за

съвместен курс на действие и за това, как да се поделат цената на това действие. Както изясни тезата в последната глава, една група не може да постигне оптимално за групата ниво на осигуряване на колективно благо чрез доброволно действие, ако всеки, който би спечелил от колективното благо, допринесе за пределната цена за осигуряването му, така че оптималното за групата осигуряване изисква единоподушие, или това, което току-що нарекохме споразумяване за консенсус.

В случая с колективното действие на пазара, то обикновено изисква консенсус дори ако не се стигне до оптималното за групата ниво. Тайното сдружаване между олигополисти за получаване на по-висока цена означава да се постигне споразумение за намаляване на продаденото количество, за да се получи по-висока цена. Ако няколко или дори всички фирми в даден отрасъл, с изключение на една, се споразумеят да ограничат продажбите си в интерес на по-висока цена, тогава очевидно тази фирма или фирми, които не участват в споразумението, могат да спечелят, като продават повече отколкото преди, и обикновено толкова повече, че цената ще бъде свалена до конкурентно ниво, така че за подгрупата на фирмите, които са се споразумели да съкратят продажбите, остава конкурентна цена и неизгодно малко продадено количество. Може да има изключителни обстоятелства, при които това да не се случи, както когато фирмата или фирмите извън споразумението не разполагат с производствен капацитет да се възползват максимално за кратко време от съкращаването на останалите фирми, но като цяло съгласението за постигане на по-висока цена няма да даде резултат без консенсус между търговците.

Единодушното съгласие се постига по-трудно, защото страните имат пряк конфликт на интереси за това, как да се поделат разходите за колективното действие. В случая с фирми, които се споразумяват за по-висока цена, трябва да има някакво споразумение или уговорка, която определя какво съкращение ще се изисква от всяка фирма. Изискваният консенсус означава, че може да има рационална стратегия за всеки

бъдещ участник да изисква като цяло непропорционален дял от печалбите от колективното действие в замяна на съществения си принос. Заплахите да се обяви бойкот на свой ред няма да са убедителни, освен ако понякога не се осъществяват, а това означава, че постигането на необходимото единодушие може да отнеме изключително много време. Естествено проблемът с решаването на конфликта на интереси относно разходите за колективното действие е в сила независимо от метода на вземане на решения, затова ще трябва да се върнем към това, след като разгледаме вземането на решения чрез уставни процедури.

Когато има толкова много участници, че споразумяването е невъзможно, колективното действие ще изисква някакви правила за вземане на решения, които аз наричам *уставни процедури*. Групи, достатъчно малки, за да стане възможно споразумяването, може също така да се споразумеят за някакви уставни процедури, тъй като отделните членове смятат за изгодно да се споразумеят да не използват способността си да блокират единодушното действие в замяна на спестяване на разходите за пазарене и по-голямата вероятност за непрекъснато колективно действие. Вземането на решения според уставни процедури също отнема време особено в по-големите групи. Може да се наложи решенията да чакат, докато не се говори с всеки, до следващото съвещание на управителния съвет, до следващото годишно събрание или дори докато онези, които искат промяна в политиката, изтласкат ръководителите, които предпочитат старата политика. Съществува и вероятността, след като веднъж се вземат, решенията да се отменят или да се заменят с други, дори никой от членовете да не е променял мнението си. Тоест по причини, подробно обяснени за пръв път от Кенет Ароу¹⁴, за които говорих, когато показах, че коалициите за разпределение могат да способстват за неуправляемостта на обществата, може да има цикли на гласуване или ситуации, в които демократичните решения на дадена организация да са непреходни или нестабилни. По моя преценка вероятно няма толкова голяма нестабилност в демократични-

те избори, както твърдят някои изследователи на циклите на гласуване, отчасти защото типичните процедурни правила за демократичните организации по-скоро обезкуражават обрратите и дават предимство на статуквото пред алтернативите. Но самите процедури, които ограничават степента, до която демократичните организации променят посоката, и особено предимството, дадено на статуквото, правят демократичните организации по-бавни при вземането на решения как да се приспособят към новите обстоятелства, отколкото отделните им членове. Нещо повече, тъй като изборите, правени чрез правилото за мнозинство, избраните лидери или други средства за колективни решения могат да вредят на някои от членовете, често участниците настояват да има гаранции, които да ги защитават от деспотичните решения на избраните ръководители или дори от мнозинствата, въпреки че тези гаранции допълнително забавят вземането на решения. Пример за подобна гаранция са клаузите в уставите на някои профсъюзи решението да се обяви стачка или да се приеме договор да се взема само чрез гласуване (а понякога не само с мнозинство) на членовете на голям брой делегати.

Когато е голяма, а понякога дори когато не е, една организация за колективно действие ще трябва да взема множество различни решения. Съчетанието от бавно вземане на решенията и множество решения обикновено води до претоварен дневен ред. Всекидневният опит дори в малки организации, като университетските факултети, говори, че някои въпроси чакат дълго, докато им се обърне внимание, а други въобще не влизат в графика. Претовареният дневен ред често допълнително забавя решенията. Важността на това явление се вижда и от създаването на комисии и подкомисии, които се използват най-вече за разчистване на претоварените графици. Дори комисии и подкомисии могат да имат претоварен дневен ред. Когато решенията се взимат със споразумяване за консенсус, обикновено не се използва изразът *дневен ред*, но съществува същият проблем, ако трябва да се решат безброй въпроси. Възможно е някои въпроси да се поставят на масата за

переговори едва след голямо забавяне, а други може изобщо да не стигнат до там. Поради безпокойства за времето неприятностите и несигурността при постигане на нова сделка някои споразумения или договори може да се оставят непроменени дори когато нови обстоятелства ги правят вече неоптимални.

Има крайни примери за това. При проучване на някои правни споразумения за фиксиране на цените в Дания Бярк Фог открива един краен случай, в който цената на една стока не се променя в продължение на десет години независимо от повишаващите се разходи и изчезващите печалби¹⁵. Аналогично Ф. М. Шерър посочва, че доста време Международната въздухоплавателна асоциация е в състояние да променя решенията си само по сравнително периферни въпроси, като презареждането на самолетите, таксите за прожектиране на филми и определението за сандвич: „Тъй като местните правила на Асоциацията изискват промените в цените на билетите да се одобряват единодушно, резултатът ... беше увековечаване на статуквото“¹⁶.

Когато има претоварен дневен ред или претрупани маси за преговори, решаването на конфликта на интереси относно поделянето на разходите за колективното действие е още по-трудно. Тази трудност поощрява организациите и сдруженията за колективно действие да търсят безпристрастни външни лица, прости формули или правила по старшинство, чрез които да се поделят между участниците разходите за колективното действие. Ако за дадена група има значима отплата от колективното действие, тогава съществува вероятност всеки бъдещ участник да спечели от колективното действие според разнообразни рационални правила или решения за разпределението на разходите. Ето защо за всяка от страните може да има стимул по-скоро да стигне до безпристрастно споразумение за решенията относно разпределението на разходите, отколкото да рискува да изгуби цялата печалба, която очаква от колективното действие.

Някои наблюдатели от ОПЕК например твърдят, че степента на споразумяване, която тя постига понякога, се дължи

отчасти на факта, че конкуренцията между големите международни компании осигурява приблизително точно разпределение на разходите за ограничаване на производството на нефт сред страните членки. В такъв случай страните от ОПЕК могат да се споразумеят за цената на барел и тогава количеството, което всяка нация би могла да продаде на тази цена, е резултат от относителния успех на всяка нефтодобивна компания или компании, които добиват нефта на всяка нация¹⁷. Аналогично профсъюзите обикновено постановяват, че правилата по старшинство или дори решенията на работодателя определят кой получава печалбата от по-високата заплата, договорена от профсъюза, отчасти да гарантират, че на членовете на профсъюза не им се налага да се борят повече за това, кой да работи по-малко и кой да изгуби работата си, защото работодателят вече има стимул да използва по-малко работна сила. Естествено фаворизирането на старшите работници – и пренебрегването на интересите на потенциалните новодошли, които не биват наети заради по-високата заплата – също отразява обикновено високото влияние на старшите работници в профсъюза и липсата на каквото и да е право на глас на потенциални новонавлизаци. Независимо от това едно правило за старшинството дава на профсъюза възможност да реши трудния проблем как да разпредели печалбата от по-високата заплата с относително праволинеен вот.

Именно отчасти заради този конфликт на интереси относно разпределението на разходите мнозинството картели и лобита се стремят да фиксират по-скоро цените или заплатите, отколкото количеството, което може да се продаде. Тъй като количеството, предлагано за продан, определя цената или заплатите, един профсъюз или картел от фирми може, разбира се, да получи цената, която смята за оптимална просто като значително ограничи количеството, което ще се продава. Въпреки че участват и други фактори (като това, че е много по-лесно в някои случаи да се открият измами в споразуменията за цената, отколкото в споразуменията за количеството),

несъмнено една от причините за това, по-често да се фиксират цените и заплатите, отколкото количествата, е, че така се спомага решението за разпределянето на разходите да се остави на пазара или на други независими сили. Понякога външни или безпристрастни механизми действат по начини, които вредят на доминиращите интереси в коалицията за разпределение и тогава те може да се изоставят. Ако според правилото за старшинство например бъде уволнено значително мнозинство от работниците, естествено ще има натиск за поделяне на работата, намаляване на заплатата или други алтернативи. А в други случаи ограниченията за достъп ще са възможни, но няма да е възможно фиксирането на цените; би имало по-силна съпротива срещу увеличаването на медицинските такси, отколкото срещу увеличаване на квалификацията, необходима, за да станеш лекар, при все че тези две мерки биха имали сходни ефекти.

След като изразходват времето, необходимо за постигането до собствени решения, понякога картелите и лобитата имат нужда от допълнително време, за да се споразумеят със своите партньори и противници. Един профсъюз например трябва не само да вземе решение за своята политика, но и да преговаря с работодателя. Освен да се споразумеят за своите политики, лобиращите организации трябва да преминат през компромисите и процедурите, необходими, за да се промени правителствената политика. Всичко това допълнително забавя вземането на решения.

Комбинацията от всички фактори, които забавят решенията, и типично за заинтересованите групи предпочитание по-скоро към фиксиране на цените, отколкото към фиксиране на количеството, води до относително постоянни или негъвкави цени и заплати в отраслите, в които заинтересованите групи или сдружения са силни. Ако заинтересованите групи обикновено определяха предоставеното количество, цените и заплатите щяха да варират в зависимост от пазарните условия и продаваното количество щеше да е определено в интервалите между вземане на решенията. Когато те определят цената

или заплатата, тя остава неизменна в интервалите между вземане на решенията, а варира количеството.

Горните съображения, взети заедно, водят до шестия извод:

б. Коалициите за разпределение вземат по-бавно решения, отколкото лицата или фирмите, от които се състоят, в повечето случаи имат претоварен дневен ред и маси за преговори и по-често фиксират цените, отколкото количествата.

VII

Ако средата, в която действа заинтересованата организация, никога не се променя, тогава бавното вземане на решения няма особено значение: щом веднъж се избере оптималната политика за коалицията, тя ще служи без ограничения. Но икономическата ситуация се променя непрекъснато. В днешно време може би най-важният източник на промяна е напредъкът на научното познание. В съвременната епоха възможностите, които се откриват дори пред най-слабо динамичните икономики, се променят непрестанно, тъй като те имат достъп до поток изобретения от чужбина и до фундаментални научни открития. Има промени и във вкусовете на потребителите, откриване на ресурси и дори промени в климата, към които една икономика трябва да се адаптира, за да постигне своята ефективност и да използва възможностите на растежа.

Средата, в която функционират заинтересованите групи, се променя и заради стимулите за обновление, които стоят пред фирмите в икономиката, и особено онези фирми и отрасли, които не са повлияни от картели или лобита. Не можем обаче да навлезем в дълбочина в стимулите, които стоят пред фирмите в отсъствието на заинтересованите групи, без да разгледаме стара материя, която вече ще е позната поне на икономистите. Един анализ на стимулите, които стоят пред фирмите (или потребителите) в отсъствието на заинтересовани групи, би ни отвел до теорията за неограничаваните пазари,

която, както знаем, е на повече от двеста години. А ако трябва подобен анализ да бъде пълен, той би изисквал книга, много по-дълга от настоящата. Затова ще включа само няколко не-системни абзаца за ефекта от стимулите в неограничаваните пазари и как това на свой ред спомага да се промени средата, в която действат заинтересованите групи. Тези редове ще се съсредоточат върху отношенията, в които моите възгледи за неограничаваните пазари се различават малко от тези на повечето икономисти.

В тази книга аз не приемам, че има идеална конкуренция дори в отсъствието на заинтересовани групи. Има, разбира се, някои чисто конкурентни пазари, особено в земеделието. Несъмнено моделът на идеалната конкуренция притежава и забележителна „мощ“ (или способност да поражда валидни прогнози в много случаи дори когато някои от презумпциите не се оправдават). Независимо от това презумпцията в случая е, че на повечето пазари фирмите могат да избират цената, на която ще продават продуктите си, и че количеството, което продават, ще варира обратно на цената, която те искат – тоест, че обикновено има елементи на монополна власт. Тази презумпция е в хармония с ежедневните наблюдения за повечето фирми и за разлика от какъвто и да е праволинеен модел на идеална конкуренция – в хармония с решението на фирмата да рекламира. И съответно тезата ми не предполага, че в отсъствието на заинтересованите организации и сдружения една пазарна система е идеално (Парето) ефективна. Тя не предполага и че пазарна система е статична, както правят повечето формални модели за идеална конкуренция и общо равновесие.

Презумпцията, която прокарва тезата за неограничаваните пазари в тази книга, е, че в отсъствието на картелите или намеса на държавата, дължаща се на лобита или други причини, обикновено няма пречки за достъпа в някакъв отрасъл или икономическа дейност, нито бариери за имитиране на каквато и да е доходоносна дейност. Тази презумпция очевидно е силна. Ако в някакъв отрасъл или дейност има по-големи

от нормалните печалби или възвръщаемост от какъвто и да е вид, ще има стимул да се навлезе в тази дейност и този стимул ще остане, докато в тази област не се пренасочат достатъчно ресурси, за да може печалбите вече да не са над нормалните. В никоя област, в отсъствието на институции, като изследваните от тази книга, анормалните печалби или постъпления не могат да се гарантират в дългосрочен план. Свободният достъп също означава, че никоя фирма не е защитена от Дарвиновата борба за оцеляване, затова никой не може да остане летаргичен или неефективен и да оцелее. Свободният достъп в крайна сметка елиминира всякакви защиты и монополни печалби, но не води непременно до идеална конкуренция (продуктовата диференциация може да остане), нито пък гарантира идеална (Парето) ефективност. Но отсъствието на пречки за достъпа и имитирането всъщност гарантира, че всяка стока или услуга, които създават анормални печалби, ще са стимул за навлизане и имитиране, така че ще има поне близки заместители на тази стока или услуга, а с близки заместители нивото на монопол (степената, до която кривата на търсенето е по-малка от безкрайната еластичност) и степената на всяка неефективност в пренасочването на ресурсите ще са ограничени.

Понякога се предполага, че количеството на капитала, необходимо, за да се навлезе в отраслите, в които има гигантски компании, е толкова голямо, че навлизането в отрасъла е невъзможно. Това предположение пренебрегва желанието за печалби на други гигантски фирми (и имперските аспирации на някои от техните мениджъри). Тези фирми имат достъп до капитала, необходим, за да се навлезе в даден отрасъл, и преобладаването на мултипродуктови и дори фирми-конгломерати се дължи донякъде на тази готовност да се влезе в отрасли със свръхпечалби. В някои по-малки и средни по размер държави, особено по-слабо развитите, се казва, че има само няколко фирми с възможности да навлязат в дадени отрасли, затова в този случай навлизането не е вероятно. Но това твърдение зависи от тарифите и ограниченията пред чуждите фирми, придобити обикновено от организациите и местните фирми. При

липсата на тези ограничения достъпът на мултинационалните компании в области с изключителни печалби би бил възможен. Има пазари, на които търсенето е слабо в сравнение с мащаба, в който трябва да действа една фирма на пазара, за да бъде ефективна, така че отрасълът може да приеме само няколко фирми или дори (както в случая с „естествения монопол“) само една фирма. Но тези пазари са по-скоро изключение, отколкото правило и (противно на схващанията на икономистите) има и опасност при навлизането на тези пазари*; те също така са толкова „уязвими“, ако използваме подходящ термин, взет от Уилям Баумол¹⁸.

В краткосрочен, а понякога и в не толкова краткосрочен план често има свръхнормална (и понякога дори огромна) норма на печалбата за някои фирми дори и при свободен достъп. Причината е, че може да отнеме известно време, докато се забележи възможността за получаване на свръхнормални печалби от навлизане или имитиране, а още повече време се

* С други думи, дори ако само една-две фирми в отрасъла могат да оцелеят и да придобият свръхпечалба, ако се гарантира, че няма да има новодошли. Ако утвърдената фирма или фирми има свръхпечалби или се отпуска поради липса на конкуренция, друга фирма може все пак да има стимул да влезе в отрасъла; в такъв случай новопоявилата се фирма трябва да заеме мястото на съществуваща, тъй като отрасълът не може да издържа всички, а това означава увеличен риск за новодошлата фирма. Но утвърдени в отрасъла фирма или фирми също знаят, че всеки новодошъл би могъл да причини собствената им гибел и е добре да помнят това, преди да търсят съмнително големи печалби или да изпаднат в летаргия. Няколко икономисти, може би прекалено нетърпеливи да покажат достойнствата на *laissez-faire* (от фр. „свобода на действие“ – доктрина за ненамеса на правителството в деловата и икономическата сфера – бел. прев.), приемат, че никога не може да има аномални печалби дори в естествен монопол. Но това е прекалено, поне в случаите, в които за производството на въпросната стока се изисква голямо количество фиксиран капитал, защото наред с други причини утвърдената фирма може дори да построи завод с размери, предназначени да обезкуражат навлизането, а не с размери, които биха максимизирали печалбите при липса на навлизане¹⁹. По-сигурното заключение е, че при липсата на коалиции за разпределение аномалните печалби накрая ще предизвикат достъпа в преобладаващо мнозинство от пазари и че дори в пазари, които могат да издържат само една-две фирми, съществуващите фирми са ограничени до известна степен от възможността за навлизане²⁰.

иска, за да се научат спецификите на една нова дейност и да се купят или построят активите, необходими за нея. Това е въпрос, който изисква допълнителни проучвания, но моята преценка на данните е, че временно свръхнормалните печалби (придружени понякога от високи, макар и временни нива на монополна власт) всъщност са много разпространени, толкова, че някои читатели може да поставят под въпрос важноста на условието за свободен достъп. Но какво поражда тези временни печалби? Най-ярко – нововъведенията от един или друг вид: откриването на нови технологии, дотогава незадоволеното търсене на потребителите, методи за производство с ниска себестойност и т.н. И колкото по-висока е степента на печалбите, дължащи се на трудностите за достъп и имитиране, толкова по-голяма е отплатата за нововъведенията, главното обяснение за икономическия растеж и прогрес.* Наистина тогава темпът на икономическия растеж, който може да произтече от тези стимули да се правят нововъведения в една неограничавана икономика, понякога е толкова бърз, че както твърдя в други свои текстове²¹, може да има определени разходи за социално разцепление. Това обаче е отделен и сложен въпрос, който не би променил съществено заключенията в тази книга, затова тук няма да навлизам в него.

* Тази значимост на отплатата от нововъведенията дължи много на общоприетия днес анализ на Шумпетер на нововъведенията и предприемачеството, но се различава в едно отношение. Шумпетеровият анализ подчертава, че временният монопол е наградата на предприемачите, които въвеждат успешни нововъведения. Отплатите, дължащи се на забавянето в навлизането и имитирането, които се подчертават, могат, но не е задължително да водят до монопол. Да предположим, че фермер или фирма в който и да е чисто конкурентен отрасъл открие нов метод за производство, значително по-евтин от известните дотогава, но да предположим и че нарастващите разходи, тъй като предприятието се разраства, гарантират, че изобретателят няма да превземе отрасъла. В такъв случай фирмата, внедрила нововъведението, няма монополна власт – няма потенциал да повлияе на цената на това, което продава, – но докато другите не успеят да имитират нововъведението, тя има свръхпечалби. Затова тук се подчертава като отплата за нововъведението не самият монопол, а неравновесието.

VIII

Тук е важно да си припомним, че има фактори, които в противовес на споменатите стимули да се правят нововъведения, могат да повлияят на ефективността на една икономика, но *не* и на темпа ѝ на растеж. Това противоречи на интуитивното схващане на някои, затова ще се наложи да сравним две хипотетични икономики, които се различават само в едно отношение. Да предположим, че в първата няма коалиции за разпределение, а във втората има голям брой, които са придобили за своите клиенти голям дял от производството в тази икономика чрез методи, които силно го съкращават. Ако коалициите за разпределение съкращават производството във второто стопанство с константна величина във всеки период, това стопанство ще има по-нисък доход на глава от населението, но *не* и задължително по-нисък темп на растеж. Ако заинтересованите групи не се месят в адаптирането към промяната във втората икономика или създаването в нея на нови изобретения, а просто я държат през цялото време при постоянен процент на дохода, по-нисък от този, който би постигнала без такива групи, тогава тази икономика ще има също толкова бърз растеж като първата. Така тезата ни, която доведе до извод 4, взета сама по себе си, показва, че заинтересованите групи снижават нивото на ефективност и дохода на глава от населението, но не сочи задължително, че темповете на промяна в дохода на глава от населението ще са различни. Постепенното натрупване на подобни групи, обяснено в извод 2, би снизило темповете на растеж, но това е друг въпрос.

Всъщност, както подсказах в разсъжденията за пречките при достъпа, коалициите за разпределение наистина влияят на способността на една икономика да се адаптира към промяната и да създава нови изобретения и следователно наистина снижават темпа на растеж. Един профсъюз например понякога има стимул да възпира спестяващите труд нововъведения, които биха намалили търсенето на работниците, които той представлява, или да иска намаляване на работното

време за избягване на безработицата или наемане на повече хора от необходимите. Аналогично, когато една фирма – част от обединена група, разработи продукт или производствен процес, който нейните конкуренти не могат да копират веднага, останалите фирми в групата имат стимул да използват съюзната си мощ, за да блокират или забавят нововъведението. Тъй като голяма технологична крачка по правило ще промени оптималната политика за една картелна организация и относителната сила на членовете ѝ, тя ще изисква трудни кръгове от преговори, които заинтересованата организация или съюз не биха преживели. Това на свой ред прави картелните групи предпазливи по отношение на нововъведенията и промените. Когато един отрасъл е национализиран, регулиран като обществена услуга или по други причини подлежи на политически диктат, съответните лобита могат да наложат вето на промените или просто да поискат консултации за тях и нововъведенията и инвестициите ще се осъществят по-рядко и по-бавно. В някои случаи може да се забави дори простото въвеждане на нови схеми на търсене и на ново оборудване, понякога с поколения, както илюстрира примерът с американските железници, така че конфигурация от практики, която някога е била оптимална, да се окаже твърде далеч от идеалната за настоящето уредба.

Бавното вземане на решения и претовареният дневен ред и маси за преговори на коалициите за разпределение са важни, за да се разберат забавянията при въвеждането на нови технологии и други промени. Ако необходимите преговори и консултации се осъществят своевременно, може да няма забавяне. Ако в дадена фирма се въведе спестяващо разходи изобретение, използването му ще означава, че разликата между приходите и производствените разходи ще е по голяма, и така остават повече пари, които да се разделят между работниците и фирмата. Следователно един достатъчно силен профсъюз ще е в състояние да получи за членовете си повече, отколкото ако фирмата не въведе изобретението²² (фирмата и профсъюзът имат стимул да преговарят, докато не максимизират

общия излишък, който е по същество разликата между нетния приход от нетрудови разходи и възможната алтернативна цена под формата на свободно време и алтернативна заетост на работниците). Разбира се, на практика нещата невинаги стават така. Когато има едно голямо нововъведение и никакви други промени, които да се вземат предвид, може да се сключи споразумение за използването на нова технология. Когато, както се случва най-често, има много промени и нововъведения, и големи, и малки, които трябва да се въведат във всеки период от време, за да се максимизира ефективността, много по-малка е вероятността да се сключи непременно споразумение за въвеждането на всички ефективни промени. Мудността при вземането на решения и претовареният дневен ред и маси за преговори възпрепятстват бързото адаптиране, а рационалната неосведоменост на членовете за колективното действие на профсъюза допълнително влошава нещата. Макар че забавянията в адаптирането, включващи профсъюзи, са по-познати, гореизложената логика е в сила и за лобита и картели от фирми. Понякога по силата на законодателството за обществените услуги съюзените фирми се сдобиват с монополни права, които не искат да изгубят, при все че системата от закони и съюзяване е толкова бавноподвижна, че няма ефикасно приспособяване към променящите се условия. Автомобилните превози, железопътната система и авиолиниите в съвременната американска икономическа история предлагат множество примери за това.

Заинтересованите групи също така забавят растежа, като намаляват темпото, с което ресурсите се пренасочват от една дейност или отрасъл към други в отговор на новите технологии и условия. Един очевиден начин, по който го правят, е лобирането за даване на гаранция на фалиращи фирми, като така се забавя или предотвратява пренасочването на ресурси към области, в които те биха били по-продуктивни. Някои други политики, които забавят темповете на пренасочване на ресурсите, са вероятно не така очевидни. Да вземем ситуация, в която по някаква причина има голямо повишение на

търсенето на работна сила в даден отрасъл или професия, а работната сила се контролира от един-единствен профсъюз или професионална асоциация. Картелните организации ще са в състояние да настояват за по-високо ниво на заплащане заради повишеното търсене и новата, по-висока монополна заплата ще намали количеството работна сила, купувана от процъфтяващия отрасъл, и следователно – растежа и ефективността.

Нещо повече, движението на работната сила в една картелирана област може да се ограничи в по-голяма степен, отколкото би могло да се предположи от факта, че ще има повишение на монополната заплата. Ако в процъфтяващия отрасъл има голямо нарастване на търсенето на работна сила, членуващите в картела може да не искат да предоставят толкова допълнителен труд, колкото е необходимо; по-високата заплата ще увеличи стимулите да се работи, но допълнителният доход, който носи, означава и, че работниците могат да си позволят да вземат повече почивни дни, така че в най-добрия случай ще има само ограничено увеличаване на работното време. Въпреки че съществува „потребност“ за повече труд от този, който вече членуващите в картела могат да осигурят, тази потребност може да не се задоволи. С изключение на един особен случай²³, приемането на допълнителни членове в картела би направило крайният продукт и заплатата на дотогавашните членове по-ниски, отколкото преди, затова може да не се допускат никакви допълнителни членове. С други думи, преместването в процъфтяващата област може не само да бъде възпрепятствано от увеличаването на монополната цена, но в някои случаи дори по същество да се ограничи до количеството, което дотогавашните работници биха искали да предоставят.*

* Икономист, който пренебрегва последиците от разходите за вземане на решения и забавянията, може да възрази, че може да спечели от внасянето на допълнителна работна сила в картела и да предположи, че картелът би внесъл работна сила, за да осигури печалбата. Той може да посочи, че при описаните обстоятелства ще има разлика между заплатата, която под-

Някои икономисти предполагат, че определено ниво на бариери пред пренасочването на ресурси би намалило нивото, но не и темпа на растеж на дохода. Всъщност, както разпалено доказва сър Джон Хикс в един доклад в отговор на по-ранен вариант на тезата ми²⁴, пречките пред пренасочването на ресурси като цяло ще снижат и темпа на растеж. Всяко увеличаване на производителността в различни отрасли по правило променя и относителните цени, и равнищата на дохода. Съществува възможност независимо от промените в дохода и цената разходите за всеки продукт случайно да са точни на нивото, което налага всички ресурси да продължат да се използват за същото. Ако разходите не са на това особено ниво, увеличенията в производителността ще стават причина ресурсите да се пренасочат, за да се поддържа икономическата активност и обществото да се възползва в максимална степен от повишената производителност. Необходимите пренасочвания на ресурси ще бъдат възпрепятствани или забавени от бариери пред достъпа. Освен това Хикс демонстрира, че величината на намаляване на темпа на растеж варира в зависимост до степента, до която новите схеми на разходи се отклоняват от старите, и от големината на отраслите, в които ресурсите се разпиляват поради промените заради повишената производи-

ходящите работници извън картела биха приели, и монополната заплата (крайния приход), която картелът би могъл да получи, като продава на работодателите труд отвън, така че картелът би могъл да наеме или допусне допълнителни работници, а старите членове да приберат в джоба си разликата между заплата, изплащана на новодошлите, и крайния приход, получаван, като трудът им се продава на работодателите. Не е нужно да се казва, че тази последователност обикновено не се спазва. Разходите за вземане на решения и забавянията затрудняват картелните организации да купуват и продават труд или да се справят с различни категории членове. Картелът може да позволи на работодателите да наемат допълнителна работна сила и да изплащат на членовете му част от печалбите, получени по този начин, но това би подбило монопола на картела, затова се случва изключително рядко, при това на временна основа. Току-що изложеното твърдение показва и че растежът, жертван заради повишените монополни цени в областите, облагодетелствани от повишеното търсене, не се компенсира непременно от намалените монополни цени в картелните области, които търпят неблагоприятни промени в търсенето.

телност²⁵. Можем да заключим, че дори да няма натрупване на заинтересовани групи в течение на времето, пречките пред пренасочване на ресурсите, създавани от подобни групи, биха намалили както темпа на растеж, така и абсолютното равнище на дохода.

Тезата, която доведе до четвъртия ни извод, показва, че когато има причинени от лоби ценови изменения или други субсидии и няма пречки пред достъпа в облагодетелстваната област, печалбите за заинтересованите групи могат да бъдат малки в сравнение със загубата за обществото. Сега виждаме, че когато има пречки пред достъпа, това забавя пренасочването на ресурсите, необходими за бързия икономически растеж. Когато се вземе предвид и по-бавното въвеждане на нови технологии, произтичащо от заинтересованите групи, намалението на темповете на растеж може да бъде значително. По-бавното въвеждане на нови технологии и пречките пред достъпа могат да извадят от обществения продукт многократно повече, отколкото получават заинтересованите групи, особено в дългосрочен план.

И така стигаме до седмия извод, динамичното или ориентирано към растеж съответствие на четвъртия извод за статичната ефективност:

7. Коалициите за разпределение забавят способността на обществото да въвеждат нови технологии и да пренасочват ресурсите в отговор на променящите се условия и следователно намаляват темпа на икономическия растеж.

IX

Поне след като достигнат до определена точка, коалициите за разпределение имат стимул да обхващат повече субекти. В случая със съюзилите се олигополисти или други, които оперират на пазара, причината е просто, че количеството, което би продал един новодошъл, трябва или да свали цената, получавана от тези, които вече са в картела, или да принуди

договарящите членове допълнително да ограничат продажбите си²⁶. Когато се създава по причини, изброени по-горе, картелът трябва по правило да включи всички продавачи на пазара, ако иска да постигне успех, но след като веднъж го направи, той има мощен стимул да пречи на навлизането на всеки новодошъл. Всъщност съществуващите членове дори имат основание да се надяват, че някои от тях ще починат или ще се оттеглят, така че всеки от тези, които останат, да може да продава по-голямо количество на монополна цена²⁷.

Ако например броят на лекарите се увеличи, приходите им трябва да спаднат, ако всички останали условия са еднакви. И една след друга различните държави установяват, че професионалните организации, представляващи лекарите, се стараят да ограничат влизането в професията. Както свидетелстват високите нива на дохода на лекарите в много държави, тези усилия често се увенчават с успех. Разбира се, образователните свидетелства и изпитите за квалификация, които обикновено се изискват от онези, които искат да започнат да практикуват медицина, се обясняват като необходими, за да защитят пациентите от некомпетентност. Но отбележете, че изпитите почти винаги се налагат само за новопостъпващите. Ако главната причина за ограниченията беше интересът на пациентите, от по-старите лекари също щеше да се изисква периодично да държат квалификационни изпити, за да покажат, че поддържат медицинските си знания на съвременно ниво. Подобни ограничения за достъпа има и сред адвокатите и други професии в много държави. В правни системи без големи ограничения пред започването на адвокатската практика обаче допълнителните адвокати могат да повишат търсенето на своите колеги, като повишат вероятността за правни спорове, и това прави контрола върху достъпа не толкова важен.

В случая с коалициите за разпределение, които се стремят да постигнат целите си посредством политическо действие, причината за недопускане на нови членове е, че ще има повече за разпределение между членовете на комисията, ако това е минимално печеливша коалиция. Едно лоби или военен али-

анс, който търси печалба, ще има по-малко за разпределяне между членовете си, ако допусне повече членове, отколкото са необходими за успеха. Така както един картел трябва да включва всички продавачи, коалицията, която оперира военно или политически, трябва да включва достатъчно членове, за да спечели. В един свят на несигурност големината на една коалиция с минималния брой членове, необходими за успеха, може да не е известен представително и в този случай, когато надхвърли определен обхват, коалицията трябва да размени по-ниски печалби на член за увеличаване на възможностите за успех. Но независимо от това неизменно ще има един момент, отвъд който трябва да е в интерес на наличните членове да не допускат новодошлите. Изразено с думите на дихотомията, въведена в „Логиката на колективното действие“, дистрибуционно ориентираните лобита, както и картелите, трябва да бъдат групи, които ограничават, а не разширяват членството.

Една управляваща аристокрация или олигархия може да предостави интересен пример за ограниченията за достъп в заинтересованите групи, използващи политически или военни методи. Представете си държава или исторически период, в които някаква група от населението, като благородниците или олигархията, господства в политическата система. Тази група има стимул да избира обществени политики, които разпределят повече от обществения продукт сред собствените ѝ членове. С изключение на случая, в който аристокрацията или олигархията биха увеличили сигурността си, ако приемат нови членове (например мощни съперници), те ще бъдат ограничени: всеки излишен новодошъл в облагодетелстваната група намалява онова, което остава за останалите. Уместността на това твърдение се потвърждава от пречките за достъп в управляващата аристокрация в течение на векове. За да се разграничат управниците аристократи от останалата част от населението с пределна яснота, се използват всевъзможни похвати и емблеми. Пречките за достъп са може би най-крайно явни, когато една управляваща група е достатъчно сигурна, за да предаде властта си на своите наследници. В тези случаи,

разбира се, има голяма съпротива да се допуска всеки, освен децата на благородничеството или управляващата група в нея. Подобна ограниченост е толкова често срещана, че някои мислят за нея като за „естествена“ и намират *което и да е* обяснение за нея за незадоволително.

Нека независимо от това да попитаме какви институции на брака или отглеждане на децата бихме очаквали да възникнат. Ако синовете и дъщерите на управляващата класа се женят за външни хора и в следващото поколение в управляващата група са както те, така и техните съпрузи, в следващото поколение ще има тенденция управляващата група да удвои размера си. Следователно тогава за всеки член ще има двойно по-малко. Едно от евентуалните решения е да се позволи в следващото поколение в управляващата група да бъдат само наследници от един пол и техните семейства и вероятно така се обясняват дискриминационните закони по отношение на жените в някои общества. Но онези членове на управляващата група, които имат само или предимно дъщери, имат причини да се противопоставят на подобни закони; дори ако не се смята естествената им загриженост за дъщерите им, те биха изгубили дела си от бъдещите постъпления на своята управляваща група. И така, как биха могли всички семейства в управляващата група да предадат дела си от правото на групата на своите наследници, без стойността на един дял в правото да намалява наполовина или повече с всяко следващо поколение?

Могат да го направят чрез закони или социални забрани, които налагат ендогамията: ако синовете и дъщерите на управляващата група са принудени да се женят помежду си, нарастването на групата може да се препятства по начин, който запазва наследството за всички семейства в нея. И отново – избилстват свидетелства, че благородниците и аристократите са се съпротивлявали срещу бракове с простолюдието и низшестоящи, при това в множество различни общества. В подобен дух нежеланието в ранни времена кралски особи да сключват брак с хора от простолюдието може да се разбере като правило, спомагащо да се ограничат загубите, които една многонацио-

нална класа, като европейските кралски семейства, би претърпяла, ако членовете ѝ нарастват експоненциално.

Разбира се, има други фактори, които могат да поощрят ендогамията, и трябва да се внимава да не се прекали с настоящата теза²⁸. И все пак, струва ми се, че по-нататъшни части от тази книга наистина сериозно подсказват, че не можем да пренебрегнем току-що изложената логика. Не можем да заключим, че ендогамията е просто резултат от общите трудности на браковете и други близки социални връзки между хора с различно потекло – че благородниците се женят за благородници и кралските особи – за кралски особи, защото не знаят как да се разбират с другите. Непропорционалните вътрешни бракове в рамките на социални групи от всякакъв род подсказва, че в това има нещо – че много често благородниците биха се женили за благородници и т.н. дори ако няма никакви закони или обичаи, подсказващи, че това се очаква. Но това пак не обяснява адекватно правната или социалната присъда над бракове на кралски особи и благородници с хора от простолюдието; дори това да причинява неудобства на двойката, пак трябва да обясним защо *останалите* са така разтревожени. Не става въпрос за общоприетото правило, че в повечето случаи е по-добре да се ожениш за човек със същия произход. Майка от сравнително заможно семейство, която съветва дъщеря си да се ожени за човек от своята социална група, обикновено няма да поиска от дъщеря си да пренебрегне милионер. Каквото и да е най-добро в повечето случаи, индивидът има интерес да може да последва нормата или да не го стори, както обстоятелствата налагат. Ето защо е разбираемо, че някои благороднически фамилии с недостиг на финансови средства нарушават обичаите на своята група, като се женят за дъщерите на богати търговци. Това, което трябва да се обясни, са правните и социалните норми, според които женитбата за човек извън управляващата група трябва да се осъди *от другите* като нарушение на *принципа*. Подобни норми трябва да се обяснят, както се прави тук, поне отчасти във връзка с интересите на групата. Каквото и да е реакцията към вероятно неудобния пример, който бе предложен,

логиката, криеща се зад пречките за достъп в коалициите за разпределение, остава ясна.

Както в картелите, така и в заинтересованите организации, съсредоточени върху властта, съществуват допълнителни съображения, споменати в предишната глава. Колективното действие ще е по-лесно, ако членовете на групата поддържат социално общуване помежду си, затова има социални избирателни стимули. Фактът, че всеки в съответната група получава еднакво количество и вид от колективното благо и трябва да приема политиките на същата група, също потвърждава, че е по-вероятно да се постигне съгласие в група, чиито членове имат сходни доходи и ценности. Ето защо осмият ни извод е:

8. Щом станат достатъчно големи, за да постигнат успех, коалициите за разпределение препятстват достъпа на нови членове и се стремят да ограничат разнообразието на доходи и ценности сред членовете си.

X

За да постигнат целите си, коалициите за разпределение трябва да използват мощта си да лобират, за да окажат въздействие върху правителствената политика, или своята съюзна мощ, за да повлияят на пазара. Тези две въздействия засягат не само ефективността, икономическия растеж и препятстването на навлизане на нови членове в дадена област, но и относителното значение на различните институции и дейности. Лобирането увеличава сложността на законодателството и обхвата на дейност на държавата, а негласното споразумяване и сдружаването в организации на пазари увеличава степента на търсене на консенсус и това, което наричам *сложни споразумения*. Увеличение на надниците от лобиране и картелна дейност в сравнение с печалбите от производството означава повече ресурси, отделени за политиката и картелната дейност, а по-малко – за производството. Това на свой ред оказва влияние върху отношенията и културата, които се създават в обществото.

Лобирането повишава сложността на законодателството и разширява обхвата на дейност на правителството, като създава специални постановления и изключения. Лоби, което постига намаляване на данъка върху дохода от определен източник или вид, прави данъчния кодекс по-дълъг и по-усложнен; лоби, което получава увеличение на митническите тарифи за производителите на определена стока, прави търговското законодателство по-сложно, отколкото ако имаше единна тарифа за всички вносни стоки, и много по-сложно, отколкото ако изобщо нямаше тарифи. Ограниченият стимул за типичния гражданин да следи публичната политика също означава, че лобитата, които преследват специални интереси, могат понякога да постигнат успех, когато въпросите са подробни или сложни, но не и когато са общи и прости, и това допълнително увеличава сложността.

Сложността на законодателството, която произтича от лобитата, се увеличава от един динамичен процес, описан от Чарлз Шулце²⁹. Когато законите са приети чрез лобиране или други мерки, изобретателните адвокати и други лица имат стимул да откриват начини да ги заобиколят или да извлекат от тях непредвидени печалби. Интересите, стоящи зад законите, и държавните служители, които ги прилагат, често променят или разширяват законите, за да затворят някоя „вратичка“ или да препятстват неочакваната им употреба, но това ги прави още по-сложни. Разбира се, не следва, че по-сложното законодателство не може също да се използва. Възможността за заобикаляне и непредвидени последици понякога може дори да нарасне с усложняване на законодателството. Затова, както посочва Шулце, може да съществува безкраен процес на откриване и затваряне на „вратички“, когато сложността и цената на законодателството нарастват непрекъснато.

Колко са по-сложни законите, толкова е по-голяма нуждата от специалисти, които да се справят с тези закони, като адвокати, счетоводители или други консултанти по един или друг аспект от държавните отношения. Когато тези специалисти станат достатъчно значими, съществува дори възможност

специалистите, които имат интерес от сложни закони, да се сдружават или да лобират срещу опростяване или премахване на някой закон. Както подчертава общата теза тук, няма нищо лесно, незабавно или автоматично във възникването на лобитата, но понякога те възникват навреме. Когато възникват лобита от този вид, резултатите от тях се илюстрират подходящо от успешното противопоставяне на адвокати в някои американски щати срещу закони за автомобилно застраховане, според които „никой не носи отговорност“, значително намаляващи степента на съдебно преследване при автомобилните произшествия. В политическата система на Съединените щати поне има общо настроение, според което дори законодателите могат да имат запазен интерес от сложността на законите, както посочват Морис Фиорина и Роджър Нол³⁰. Конгресмените и сенаторите могат да спечелят изключителна подкрепа, като помагат на гласоподавателите да получат от правителството дадени услуги или изключения, тъй като законодателят очевидно е свързан по-тясно с тези услуги, отколкото общото законодателство, което може да бъде одобрено само ако много законодатели гласуват утвърдително. По тази причина, казват Фиорина и Нол, законодателите се стремят към по-бюрократично или манипулативно законодателство, което допълнително увеличава важността на услугите за гласоподавателите, които им помагат да бъдат преизбрани. Интересно е, че частта представители, които биват преизбрани, нараства с времето. В подкрепа на хипотезата на Фиорина и Нол си спомням, че когато бях служител в Министерството на здравеопазването, образованието и социалните грижи на САЩ, тогавашният президент Линдън Джонсън наложи общ мораториум върху определена категория строителни проекти, особено покровителствани от Конгреса, по общо предположение в опит да окаже натиск върху Конгреса да подкрепи правителствените закони. Според разкази, които чух, често конгресмените тайно одобрявали мораториума, явно защото изключенията от него, които успявали да получат, им донесли значително доверие от гласоподавателите.

Някой трябва да прилага все по-сложното законодателство, получено в резултат от лобирането и свързаните с него процеси, които описах. Това увеличава обхвата на дейност на бюрокрацията и правителството. Очевидно лобирането увеличава и по друг начин полето на дейност на правителството, когато води до правителствени разходи и програми, обслужващи заинтересованите групи. Макар че лобирането като цяло несъмнено по-скоро увеличава обхвата на правителствената дейност, вероятно ще е прекалено настоящата теза да приписва на увеличението на заинтересованите групи по-голяма част от нарастването на ролята на правителството по цял свят през последното поколение. Предвоенната депресия, Втората световна война и други събития водят до дълбоки идеологически промени, които увеличават обхвата на правителствената дейност, а явления, като Студената война или замърсяването, и те не са единствени, също увеличават изискванията към правителствата. За да се обясни нарастващата роля на управлението, трябва да се вземат предвид огромно количество фактори, а тук се твърди само, че натрупването на заинтересовани организации е един от тези фактори.

Увеличаването на сдруженията и картелните организации аналогично увеличава обема на образуваните споразумения и организации на пазара. На всеки пазар трябва да има сделка между купувачите и продавачите, но както вече се каза, картелирането също изисква или нужния вид споразумение, или уставни процедури за политиката на асоциацията. Картелните организации и сдружения трябва понякога да преговарят и помежду си, както при преговорите между организации на работодатели и профсъюзи. Като се имат предвид бавното вземане на решения, претовареният дневен ред и претрупаните с въпроси маси за преговори, изисква се известно време, докато преговарящите постигнат съгласие за нещо. Но същите съображения говорят, че след като веднъж се постигнат споразумения, те не могат да се изменят без убедителна причина. Така с времето се оказва, че не могат лесно да се променят работните правила, традиционните пазарни дялове или уста-

новени начини за действие. С течение на времето често тези споразумения стават дори по-сложни. Сложността може да се кодифицира в юридически договори, както е често при сделка между работници и мениджъри в САЩ, или да се въплъти в мрежа от обичаи, разбирания и навици, както е широко разпространено при отношенията в британската индустрия и в съюзните дейности в олигополни фирми. Независимо дали са в писмен вид, или не, договорите и споразуменията стават все по-сложни с течение на времето и точно това се цели с все по-сложните споразумения. Нарастващата сложност на споразуменията означава например, че работодателите, които трябва да се споразумяват с профсъюзите, може понякога да пожелаят да се преместят на ново място дори така да биха се изправили срещу други също така силни и агресивни профсъюзи в нови ситуации, защото там няма да ги спъват унаследени сложни и остарели споразумения.

Нарастването на коалициите със стимул да се опитат да завладеят по-голям дял от националния доход, увеличаването на сложността на законите и държавното действие, което лобиращите коалиции подтикват, и нарастващото пазарене и сложност на създадените от картелите споразумения, променят модела на стимулите и посоката на еволюцията в едно общество. Стимулът да се произвежда се намалява; стимулът да се търси по-голям дял от това, което се произвежда, се увеличава. Отплатата от удовлетворението на онези, на които продаваме стоки или труда си, намалява, а отплатата от заобикалянето или използването на законите, политиката и бюрокрацията и от защитаване на правата ни чрез пазарене или сложни споразумения става по-голяма.

Тези промени в моделите на стимулите на свой ред сменят посоката на развитие на обществото. Някои наблюдатели биха могли да предположат, че натрупването на коалиции за разпределение би накарало обществата да се развият в полза на по-малко способните, по-слабите и по-бедните, но това е грешно. Във всяка креда онези, които са най-приспособени, имат най-големи шансове да живеят и да се множат. Еволюцията

протича не само в джунглата, но и в зоологическата градина, и онези животни, които са в състояние да се приспособят към клетките и гледачите, надживяват онези, които не могат. Така е и с културната еволюция и еволюцията в човешките общества. Всяко общество, каквито и да са институциите и управляващата му идеология, се отплаща по-добре на по-приспособените – по-приспособените към *това* общество. Това, което трябва да правиш, за да бъдеш облагодетелстван, варира в различните общества, но никое общество не възнаграждава онези, които са най-слабо приспособени да живеят в условията на неговата организация.

Ако едно общество възнаграждава производството или способността на човека да удовлетвори онези, с които се осъществява свободна размяна, то стимулира развитието на продуктивните елементи. Прави го особено чрез културната, или Ламарковата еволюция, според която заученото или усвоеното поведение може да се предаде на потомците. Ако натрупването на коалиции за разпределение увеличава стимула за борба за разпределение, увеличава сложността на законите, поощрява господството на политиките, стимулира пазаренето и прави споразуменията по-сложни, това насърчава развитието на различни нагласи и качества. Това, което свободно наричаме интелигентност, или възприемчивост за образование, вероятно ще се цени колкото преди или повече, защото красноречивите и образованияте имат относително предимство в законите, политиката и сложните споразумения. Това на свой ред вероятно ограничава степента, до която интелектуалците се противопоставят на усложняването им.

Различната форма ни най-малко не прави конкуренцията по-благородна. Битката между групите е не по-малко груба от дуела между двама души, а борбата между заинтересованите групи не поражда нито великодушие, нито алтруизъм. Конкуренцията за разпределението на дохода не е по-деликатна, отколкото конкуренцията в производството или удовлетворяването на купувачите. Новата конкуренция е отчасти малко индивидуалистична, затова в определени области отплатите

за усилието на индивида се намаляват и относителната привлекателност на бездействието се увеличава. Но по-слабите групи продължават да страдат. Бедните и безработните не разполагат с избирателни стимули, които да им помогнат да се организират, докато малки групи от големи фирми или богати хора могат да се организират сравнително лесно. Ето защо заинтересованите групи не правят живота по-благороден, но той става по-непродуктивен, особено в дългосрочен план.

И таса, с благодарност към читателя за това, че търпеливо изчака до следващата глава, преди да се заловим с главните приложения на тезата в практиката, най-сетне стигаме до деветия, последен извод:

9. Натрупването на коалиции за разпределение увеличава сложността в законите, ролята на правителството и сложността на споразуменията и променя посоката на еволюцията на обществото.

За да се улеснят по-нататъшните справки с тях, всички изводи са изброени на следващата страница.

Изводи:

1. Няма да има страни, в които да се осъществи симетрично организиране на всички групи с общ интерес и по този начин да получат оптимални резултати чрез постигане на всеобщо споразумение.

2. В стабилните общества с непроменени граници съществува тенденция към натрупване на повече сдружения и организации за колективни действия с течение на времето.

3. Членовете на „малките“ групи имат диспропорционална организационна сила за колективно действие и тази пропорция намалява, но не изчезва с течение на времето в стабилните общества.

4. Като се вземе предвид всичко това, заинтересованите организации и сдружения намаляват ефективността и съвкупния доход в обществата, в които функционират, и правят политическия живот по-податлив на разногласия.

5. Обхватните организации имат известни стимули да правят обществото, в което функционират, по-преуспяващо и да преразпределят дохода в полза на своите членове с колкото може по-малко свръхбремене и да спират подобно преразпределение, освен ако преразпределяното количество не е съществено в сравнение със социалната цена на преразпределението.

6. Коалициите за разпределение вземат по-бавно решения, отколкото лицата или фирмите, от които се състоят, в повечето случаи имат претоварен дневен ред и маси за преговори и по-често фиксират цените, отколкото количествата.

7. Коалициите за разпределение забавят способността на обществото да въвеждат нови технологии и да пренасочват ресурсите в отговор на променящите се условия и следователно намаляват темпа на икономическия растеж.

8. Щом станат достатъчно големи, за да постигнат успех, коалициите за разпределение препятстват достъпа на нови членове и се стремят да ограничат разнообразието на доходи и ценности сред членовете си.

9. Натрупването на коалиции за разпределение увеличава сложността в законите, ролята на правителството и сложността на споразуменията и променя посоката на еволюцията на обществото.

Развитие на демокрацията от Втората световна война до днес

4

Едно от твърденията ми в предишните глави бе, че основаването на асоциации, целящи да осигурят колективни блага, е трудно поради фундаментални причини и следователно дори групите, попаднали в ситуации, в които има възможност за организиране, обикновено са в състояние да се организират само при благоприятни условия. Колкото повече време минава, толкова повече групи се радват на благоприятни условия и ще преодоляват трудностите пред колективното действие. Интересът на лидерите на организациите гарантира, че в стабилните общества се разпадат малък брой групи за колективни действия, затова с течение на времето в тези общества има натрупване на заинтересовани организации и сдружения (извод 2). Поне ако са малки в сравнение с обществото, тези организации имат слаб стимул да правят обществата, в които функционират, по-производителни, но имат силен стимул да се стремят към по-голям дял от националния доход дори когато това силно намалява обществения продукт (извод 4). Пречките за достъпа на външни лица, издигнати от тези коалиции за разпределение, и тяхната мудност при вземането на решения и взаимното ефективно споразумяване снижава динамиката и темпа на растеж на икономиката (извод 7). Освен това коалициите за разпределение увеличават законодателството, бюрокрацията и политическото вмешателство на пазарите (извод 9).

Ако тезата ми досега е вярна, че държавите, чиито коалиции за разпределение са били отслабени или унищожени от тоталитарно управление или чужда окупация, би трябвало да имат сравнително бърз растеж, след като се установи свободен и стабилен правен ред. Това може да обясни следвоенните „икономически чудеса“ в нациите, претърпели поражение във Втората световна война, особено в Япония и Западна Германия. Популярната употреба на „чудо“, за да се опише бърз икономически растеж, свидетелства, че този растеж е не само неочакван, но и се намира извън кръга на познатите закони и опит. В Япония и Западна Германия тоталитарните управления биват последвани от Съюзниците, решени да прокарат институционална промяна и да гарантират започването на институционния живот почти наново. В Германия Хитлер е унищожил независимите профсъюзи, както и всички останали несъгласни групи, докато чрез мерки, като декрети за декартелиране от 1947 г. и програмите за денацифициране, Съюзниците премахват картелите и организациите с дясно минало¹. В Япония милитаристичният режим ограничава левите организации и Главнокомандващият на Обединените съюзни сили налага антимонополния закон през 1947 г. и прочиства десетки стотици офицери и други организации за действията им по време на войната². (В Италия разрушенията на институциите от тоталитаризма, войната и съюзническата окупация са не така тежки и следвоенното „чудо“ на растежа съответно – по-кратко, но този случай е по-сложен и ще се обсъди отделно.*) Настоящата теория прогнозира, че с продължаващата стабилност в Германия и Япония ще се натрупат все повече коалиции за разпределение, които ще оказват неблагоприятно влияние върху темповете им на растеж.

¹ В Италия развитието на политическото съревнование след Втората световна война изглежда се отразява във все по-слаби правителства и по-малко стабилни управляващи коалиции. Ето защо, ако не се смята нарастващата сила на коалициите за разпределение, *съотношението* на силата на тези коалиции към тази на правителството изглежда нараства. Друг елемент в италианския следвоенен опит се споменава в следващата глава.

Нещо повече, заинтересованите организации в Германия и Япония, основани след Втората световна война, в по-голямата си част са силно обхватни. Това е в сила за следвоенната профсъюзна структура в Германия например и за бизнес организацията Кейнданрен, която играе господстваща роля в създаването на икономическата политика в Япония. Овен това високите темпове на растеж в тези две държави се дължат донякъде и на сравнително обхватния характер на някои от заинтересованите организации в тях (а тази всеобхватност на свой ред е прокарана донякъде от окупационните власти)³. Поне през първите две десетилетия след войната японците и западногерманците не достигат степента на усложненост на законите и обхват на намеса на държавата, които характеризират по-стабилните общества.

Теорията предлага и нова перспектива към растежа във Франция⁴. Защо Франция има сравнително добър растеж през по-голямата част от следвоенния период (достигайки към 1970 г. нива на дохода широко сравними с останалите развити страни), при условие че инвестиционният ѝ климат често е толкова бурен? Чуждите нашествия и политическата нестабилност, възпрепятствали натрупването на активи, са прекъснали и развитието на заинтересованите организации и сдружения. Разцепленията във френския идеологически живот неизбежно се задълбочават, когато едно след друго сътресение поставя под въпрос основната политическа и икономическа система на страната. Силата на тези идеологически разцепления би трябвало допълнително да е увредила развитието на по-големите заинтересовани организации в тази държава. И нещо много важно – развитието на френските профсъюзи е забавено от периоди на репресии и разрушения и от идеологически разцепления, които разделят френското профсъюзно движение на конкурентни комунистически, социалистически и католически профсъюзи. Конкуренцията сред тези полуразвити профсъюзи, които често са на едни и същи работни места, в повечето случаи пречи на който и да е от тях да има ефективен монопол върху съответната работна сила. Съответно френ-

ските профсъюзи имат ограничена способност да определят работните правилници или нивата на заплатите (или да правят членството в профсъюза задължително, в резултат на което повечето им членове не плащат членски внос). По-малки групи, като търговските асоциации и възпитаниците на престижни училища (както прогнозира извод 3), са по-способни да се организират. Но тяхното влияние върху темповете на растежа през последните две десетилетия се ограничава до съображенията, разгледани в следващата глава, от което произтича още една причина френската икономика да има по-високи постижения през 60-те години, отколкото бихме очаквали, като имаме предвид размирната ѝ история. Гореизложеното твърдение за Франция е приложимо до известна степен и към други европейски страни.

II

Логиката на тезата води до заключението, че държавите, в които най-дълго е имало демократична свобода на организиране без размирици или инвазии, ще има най-малко потискащи растежа организации и картели. Това помага да обясним защо Великобритания, най-голямата нация с най-дълъг имунитет срещу диктатури, инвазии и революции, през този век има по-нисък темп на растеж, отколкото други големи демокрации. Великобритания има точно мощната мрежа от заинтересовани организации, каквато според тезата, развита тук, би трябвало да очакваме в страна с нейното минало на военна сигурност и демократична стабилност. Броят и властта на нейните профсъюзи нямат нужда от описание. Репутацията и мощта на нейните професионални асоциации също са впечатляващи. Помислете за разликата между различните юристи във Великобритания – тези, които са членове на адвокатурата, и онези, които не са – разлика невъзможна в свободен пазар, в който няма професионални асоциации или държавни правилници, каквито те често си издействат; единият вид адвокати във Великобритания имат законен монопол върху подпомагането на лицата, които прех-

върлят недвижим имот, а другите – монопол над правото да бъдат защитници в значими съдебни дела. Във Великобритания има и силни земеделски организации и голямо количество търговски асоциации. Накратко, с времето в английското общество се натрупват толкова много силни организации и сдружения, че то страда от институционална склероза, която забавя приспособяването му към променящите се условия и технологии.

Несъмнено лобиянето във Великобритания не е така натрапчиво, както в Съединените щати, но е всепроникващо и често включва дискретни усилия да се повлияе на държавните служители, както и на министрите и останалите политици. Нещо повече, думата „establishment“ именно тук получава съвременното си значение*, и при все че често се употребява прекомерно, тя все още предполага значителна степен на неформално организиране, което би могло да възникне само постепенно в стабилни общества. Освен това много от силните заинтересовани организации във Великобритания са по-скоро ограничени, отколкото обхватни. Например само в един завод често има много различни профсъюзи, всеки от които с монопол върху различни занаяти или категории работници, и никой от тях не обхваща значителна част от работниците в страната. Освен това Великобритания често се използва като пример за неуправляемост. С оглед на дългата и славна традиция на демокрацията във Великобритания и прословутото подчинение на закона на гражданите ѝ, това е забележително, но именно това прогнозира настоящата теория.

За разлика от много други това обяснение за относително бавния растеж на Великобритания съответства на факта, че в продължение на почти век, от средата на XVIII в. почти до средата на XIX в. Великобритания очевидно е държавата с *най-бързия* темп на икономически растеж. Всъщност по време на индустриалната революция британците изобретяват съвременния икономически растеж. Това означава, че не може да е вярно никое обяснение на относително бавния икономически

* Върхушка, група, която контролира дадена област или дейност. – Бел. прев.

растеж на Великобритания неотдавна, което се гради върху някаква присъща или постоянна черта на британския характер или общество, защото на това обяснение противоречи дългият период, в който Великобритания има най-бързия икономически растеж. Днес всяко валидно обяснение на британския относително бавен икономически растеж трябва да вземе предвид и *постепенното* възникване на „британската болест“. Великобритания започна да изостава след относителните темпове на растеж в последните десетилетия на XIX в.⁶ и този проблем стана особено видим след Втората световна война. Повечето други обяснения за относително бавния неотдавнашен британски растеж не предполагат времеви модел, който взема предвид съвсем различните относителни темпове на растеж⁷ на Великобритания в миналото, но предложената тук теория, която набляга на постепенното натрупване на коалиции за разпределение, го прави.

III

Не може да има големи съмнения, че тоталитаризмът, нестабилността и войната намаляват броя на заинтересованите организации в Германия, Япония и Франция и че стабилността и липсата на нашественици позволяват непрекъснатото развитие на подобни организации във Великобритания. Моят колега Питър Мърел систематично записва датите на образуване на тези организации, регистрирани в „Internationales Verzeichnis der Wirtschaftsverbände“ („Международен указател на икономически обединения“)⁸. Несъмнено този източник е непълен, а вероятно е несъвършен и в други отношения, но той беше публикуван през 1973 г. и следователно не може да се дължи на каквато и да била благосклонност към настоящата теза. От този източник Мърел установява, че от асоциациите, съществуващи през 1973 г., преди 1939 г. са основани 51% от великобританските, 37% от френските, 24% от западногерманските и 19% от японските асоциации. Естествено във Великобритания има и по-малък дял на заинтересовани групи, основани след 1949 г. – 29%, в сравнение с 45% във Франция и по 52% в Германия и Япония. Във Великобритания също така има по-голям

брой асоциации, отколкото във Франция, Германия или Япония, и в това отношение я задминават само далеч по-големите САЩ. Разбира се, трябва да имаме индекси, които преценяват относителната тежест на всяка организация по сила и членска маса, но такива не са ми известни.

Мърел също така разработва изобретателен набор от проверки на хипотезата, че заинтересованите групи във Великобритания снижават темпа ѝ на растеж в сравнение с този на Западна Германия. Ако заинтересованите групи наистина бяха причинно свързани с по-бавния растеж на Великобритания, твърди Мърел, това би трябвало да постави старите британски отрасли в явен ущърб в сравнение с техните германски аналози, докато в новите отрасли, в които вероятно и в двете страни не е имало достатъчно време да възникнат заинтересовани организации, резултатите на Великобритания и Западна Германия трябва да са по-близко съпоставими. Ето защо, твърди Мърел, *съотношението* на темповете на растеж на новите и на предишните отрасли във Великобритания трябва да е по-високо, отколкото съответстващото съотношение в Западна Германия. Съществуват огромни трудности в дефинирането и измерването и трябва да се използват алтернативни дефиниции и мерки. Когато всички тези резултати се вземат заедно, става ясно, че те подкрепят хипотезата, че новите британски отрасли се справят сравнително по-добре от старите, отколкото новите немски в сравнение със старите. В повечето случаи почти сигурно те не се дължат на случайност, тоест са статистически значими. Нещо повече, Мърел установява, че в тежката промишленост, в която и индустриалната концентрация, и сдружаването в профсъюзи обикновено са по-големи, отколкото в леката, резултатите са по-ярки, което също подкрепя теорията⁹.

IV

Сред множеството алтернативни обяснения повечето са *ad hoc*. Някои икономисти приписват скоростта на възстановяване на опустошените държави на значението на човешкия

капитал, сравнен с физическия капитал, разрушен при бомбардировките, но това обяснение не може да е достатъчно, тъй като във войната загиват много от най-младите и най-образованите зрели хора и се прекъсва обучението и работата на много други. Знанието за техниките на производство обаче не е унищожено от войната и доколкото претърпелите поражение нации имат по-нисък от предвоенния доход и трябва да заменят разрушените сгради или оборудване, те вероятно ще имат темп на растеж над средния. Но това не обяснява защо тези икономики продължават да имат по-бърз растеж от другите, след като достигат предвоенното си ниво на доход и дори след като са задминали нивото на доход на глава от населението на Великобритания¹⁰.

Друго популярно *ad hoc* обяснение е, че британците, или поне работниците сред тях, не работят толкова усилено като хората в другите страни. Други обясняват необикновено бързия растеж на Германия и Япония с извънредното трудолюбие на техните народи. Взети буквално, този вид обяснения са несъмнено незадоволителни. Темпът на икономически растеж е темпът на *нарастване* на националния доход и макар че това логически може да се дължи на *нарастване* на трудолюбието на един народ, то не би могло по прекия и прост начин, подразбиращ се в популярната теза, да се обясни с нормалното им ниво на усилия, което вместо това съответства на *абсолютното* ниво на дохода им. Несъмнено, когато се има предвид трудолюбието на онези, които правят обновления, евентуални връзки между степента на усилията и количеството спестявания, може да има някаква връзка между трудолюбието и растежа¹¹. Но дори разликите в желанието за работа да са част от обяснението, защо хората в бързоразвиващите се страни се трудят усърдно, а тези в страните с бавен растеж са лениви? И след като много държави сменят относителното си положение в състезанието за по-високи темпове на растеж, времето, в което възникват вълните от усърдие, също се нуждае от обяснение. Ако обяснението е в трудолюбието, защо англичаните работят така усилено по време на индустриалната революция?

А според тази теория немците трябва да са били мързеливи през първата половина на XIX в., когато са сравнително бедни, а обеднелите японци – твърде летаргични, когато пристига адмирал Пери.

Една достоверна вероятност е, че трудолюбието варира в зависимост от стимула да работят, към който хората в различните страни са свикнали. Тези стимули на свой ред поразително се влияят, независимо дали става дума за работници, специалисти или предприемачи, от степента, до която заинтересованите групи намаляват облагите от продуктивната работа и това увеличава относителната привлекателност на безделието. Търсенето на причините за разликите в желанието за работа и конкретно на въпроса, защо се смята, че във Великобритания има „клинчене“ от работата по време на темпа на растеж, по-бавен от средния, но не и когато има най-бързия темп на растеж, ни води до икономическите институции и политики и до по-фундаменталното обяснение на разликите в темповете на растеж, предложено в тази книга.

V

Някои наблюдатели се заемат да обяснят аномалните темпове на растеж от гледна точка на приеманите като национални икономически идеологии и степента на участие на държавата в икономическия живот. „Британската болест“ се приписва на необичайно голямата роля, която уж е изиграло британското правителство в икономическия живот. Определено не е трудно да се намерят примери за вредна икономическа намеса в следвоенна Великобритания. Независимо от това, както демонстрира убедително Самюъл Бритън в статия в „Джърнъл ъф лоу енд економикс“¹², това обяснение е незадоволително. Първо, в никакъв случай не е ясно, че ролята на правителството в икономическия живот е била значително по-голяма, отколкото в средностатистическите развити демокрации; по частта от brutния вътрешен продукт, отчетена като правителствени разходи, Великобритания е по-скоро към сре-

дата, отколкото на върха, също около средата, на приблизително същите нива като Германия и Франция, е и по процента доход, получен от данъци и социални осигуровки¹³. Вероятно в дадени отношения или в определени години може да се твърди, че британското правителство е необичайно интервенционистично, но няма как да се избяга от втората теза на Бритън: че сравнително бавният темп на растеж във Великобритания датира от около сто години, от период, в който държавната икономическа дейност е много ограничена (особено, бихме добавили, като става дума за Великобритания).

Някои икономисти твърдят, че когато разглеждаме развитите демокрации като група, като че ли виждаме негативна корелация между размера на правителството и степента на растежа¹⁴. Този по-общ подход е много по-висш от стила на *ad hoc* обясненията, затова статистическите проверки в този дух трябва да се приветстват. Но резултатите досега са недостатъчни, като показват в най-добрия случай само слаба и несигурна връзка между по-големите правителства и по-ниския растеж. Силата на тази връзка се дължи най-вече на Япония, която има както най-бързия темп на растеж, така и най-малкото правителство сред големите развити демокрации. Слаба или умерена негативна връзка между относителната роля на правителството и темпа на растежа се прогнозира от извод 9.

VI

Едно известно *ad hoc* обяснение на бавния британски растеж се съсредоточава върху класово съзнание, което уж намалява социалната мобилност, благоприятства ограничителните и традиционалистични нагласи, които обезкуражават новодошлите и новаторите, и поддържа средновековни предразсъдъци относно комерсиалните занимания. Тъй като Великобритания има най-бързия темп на растеж в света в продължение на столетие, знаем, че бавният ѝ растеж днес не може да се дължи на каквито и да било *вътрешно присъщи* черти в британския характер. Всъщност има известни свидетелства, че по времето на

индустриалната революция Великобритания няма днешната си репутация на страна на класовите различия. Сред историците на икономиката по време на индустриалната революция е широко разпространено мнението, че в сравнение със съпоставими части на континентална Европа по онова време във Великобритания има необичайна класова мобилност, сравнително ниско класово съзнание и ангажираност на всички социални класи с търговията, производството и финансовите печалби, като понякога има лоша слава сред съседните държави.

Вероятно повече от всички останали в Европа британското общество е отворено. Не само доходът е по-равномерно разпределен, отколкото отвъд Ла Манша, но пречките пред мобилността са по-ниски, дефинициите на статута – по-свободни...

Изглежда ясно, че британската търговия през XIX в. в сравнение с тази на континента е впечатляващо оживена, предприемчива и отворена за нововъведения... Няма държава, която повече да откликва на желанията на търговската си класа... Никъде другаде предприемаческите решения не отразяват в по-малка степен нерационалните съображения за престиж и навика... Талантът е по-готов да влезе в бизнеса, проектирането и изобретенията... Такъв народ, омаян от богатството и търговията, както като цяло, така и индивидуално... Търговските интереси налагат известна степен на общуване между хора с различно социално положение, явление, което няма аналог на континента.

Потокът на предприемачеството в бизнеса е по-свободен, разпределението на ресурсите – по-съответстващи на изискванията, отколкото в други икономики. Докато традиционната „свещена неприкосновеност“ на определени професии продължава да преобладава отвъд канала ... британският обушар не остава непременно при калъпа си, нито търговецът при търговията си...

Далеч повече, отколкото във Великобритания, бизнес предприятието на континента е класова категория, която набира тези, които го практикуват, от група, ограничена от

обичаите и закона. Във Франция по традиция се смята, че заниманията с търговия уронват престижа на един благородник.¹⁵

Не е изненадващо, че веднъж Наполеон нарича с присмех Великобритания „нация от дюкянджии“ и дори Адам Смит счита за уместно да използва този израз в критиката си на британската търговска политика.¹⁶

Повсеместните наблюдения, подсказващи, че континенталната класова структура до днес в някои отношения е станала по-гъвкава, отколкото британската, подсказват, че трябва да потърсим процесите, които вероятно са сринали класовите бариери по-бързо на континента, отколкото във Великобритания, или процесите, които вероятно са вдигнали повече или нови класови бариери във Великобритания, отколкото на континента, а може би и двата вида процеси.

VII

Една от причините днес да има само останки от континенталните средновековни структури е, че те са напълно несъвместими с технологиите и идеите, разпространени в днешно време в развития свят. Но има и друга, по-уместна причина: революцията и окупацията, наполеонизмът и тоталитаризмът напълно унищожават повечето феодални структури на континента и много от културните нагласи, поддържани от тях. Новите семейства и фирми, които се издигат до богатство и власт, често не успяват да задържат печалбите си; нови неустойчивости снижават развитието на нови организации и сдружения, които биха могли да защитят тях и потомците им от още по-новите новодошли. Не може да се отрече, че в Европа още има отломъци от Средновековието и части от големите състояния на XIX в.; но подобно на замъците, които се рушат в провинцията, те не са съществена пречка за работата и възможностите на средния гражданин.

Институциите на средновековна Великобритания и дори големите семейни индустриални и търговски предприятия от

по-новите векове също са в дисонанс с ХХ в. и отчасти също са сринати. Но нямаше ли да са се превърнали почти на прах, ако Великобритания бе преживяла нещо, подобно на Френската революция, ако някой диктатор беше унищожил обществените ѝ училища, ако беше претърпяла окупация от чуждестранна сила или беше паднала в плен на тоталитарни режими, решени да унищожат всички организации, независимо от режима? Значението на Камарата на лордовете, на стабилната църква и на старите университети Оксфорд и Кеймбридж несъмнено често силно се преувеличава. Но те са символ на британското наследство от прединдустриалното минало или (по-точно) на уникалната степен, до която то е запазено. Има изключителен хаос до едно-две поколения преди индустриалната революция¹⁷ (и това вероятно играе роля в отварянето на британското общество за нови таланти и начинания), но оттогава насам Великобритания не е преживявала институционално разрушение, насилствена смяна на елитите или унищожаване на социалните класи, претърпени от държавите на континента. Стабилността и имунитета към инвазии освен това улесняват фирмите и семействата, напреднали през индустриалната революция в ХІХ в., да се организират или сдружават, за да защитават интересите си.

Тук е особено вероятно тезата в тази книга да се разбере погрешно. Причина за това отчасти е, че „класа“ е изключително общ, емоционален и подвеждащо съвкупен термин, който за жалост с поколения поражда идеологически спорове. Разбира се, не съществуват ясно дефинирани и широко ограничени групи като средната класа или работническата класа, по-скоро има голям брой групи с различно положение и професии, някои от които се различават по доход и статус много, други – малко или никак. Дори ако дефинирана група, като британската средна класа, може точно да се очертае, би било логическа грешка да предположим, че голяма група като британската средна класа може доброволно да се съюзи, за да изключи другите или да постигне някакъв общ интерес¹⁸. Теорията наистина подсказва, че уникалната стабилност на бри-

танския живот от началото на XVIII в. насам не може да не е повлияла на социалната структура, социалната мобилност и културните нагласи, но *не* чрез класови тайни споразумения или координирано действие на която и да е голяма класа или група. Процесът е далеч по-неуловим и трябва да се изследва на не така общо ниво.

Можем да видим този процес от нова гледна точка, ако си спомним, че съгласуваното действие обикновено изисква избирателни стимули, че социалният натиск често може да е ефективен избирателен стимул и че е по-вероятно съгласие за количеството и вида на колективното благо, което ще се закупи, да постигнат лица със сходни доходи и ценности. Социалните стимули няма да са много ефективни, ако групата, която цени въпросното колективно благо, не общува социално или не е съставена от подгрупи, които общуват помежду си. Ако групата действително има собствен социален живот, желанието да се спечели приятелството и уважението на колегите си и страха да не бъдеш пренебрегнат или дори подложен на остракизъм може на малка цена да осигури мощен стимул за съгласувано действие. Следователно предприемачите в организационната област, които успяват да създадат заинтересовани групи, и мениджърите, които ги поддържат, трябва да се съсредоточат непропорционално върху групи, в които вече има социално общуване или които могат да бъдат подтикнати да общуват. Това означава, че тези групи в повечето случаи имат социално хомогенна членска маса и организацията ще има интерес да използва част от средствата си, за да съхрани тази хомогенност. Фактът, че всеки член на съответната група получава едно и също количество и вид колективно благо, също значи, както знаем от теорията за фискалната еквивалентност и оптималното разделение¹⁹, че ще има по-малък конфликт (а вероятно и богати печалби), ако онези, които са в една и съща юрисдикция или организация, имат сходни доходи и ценности. Току-що споменатите сили, действащи едновременно в хиляди професии, занаяти, клубове и общности, сами по себе си биха обяснили някаква степен на класово съзнание. Това на

свой ред спомага да се създаде културна нагласа за предпазливост към агресивността на предприемача и вариращите печалби и положение на бизнесмените, спомага и да се запазват и разширяват аристократичните и феодалните предразсъдъци срещу търговията и промишлеността. Има обширни, макар и несистематични данни за ефектите на споменатите процеси, като тези в книгата на Мартин Винер „Английската култура и упадъкът на индустриалния дух, 1850–1980 г.“²⁰.

За съжаление описаните процеси не протичат сами за себе си; те отразяват факта, че всяка коалиция за разпределение трябва да ограничава достъпа (извод 8). Както знаем, няма начин една група да получи по-висока цена от пазарната, ако не пречи на външни лица или организации да се възползват от по-високата цена. Ето защо организациите, целящи да преразпределят доход чрез лобиране, имат стимул да бъдат минимално печелещи коалиции. Социалните бариери не биха могли да съществуват, ако няма групи, способни на съгласувано действие, които ги издигат. Сега можем да видим, че заинтересованите организации или сдружения, стремящи се към предимство или на пазара, или в политиката, имат точно този интерес.

Напомняме, освен контролирането на достъпа преуспяващата коалиция трябва да има или да създаде някакво ниво на консенсус относно политиката си. Картелната коалиция трябва също така да ограничи производството или работата на членовете си; тя трябва да накара всички членове да постигнат съгласие по някакъв план за ограничаване на продаваното количество дори когато това ограничаване и съгласие ограничават нововъведенията. С течение на времето обичаят и навикът играят все по-голяма роля. Заинтересованите организации използват ресурсите си, за да убеждават, че това, което правят, е това, което трябва да се прави. Колкото по-често се възпират напористи новодошли и нестандартно мислещи новатори, толкова по-редки стават те, това, което не е обичайно, „не се прави“.

Няма нищо в този процес, което да го кара да протича различно при различни нива на дохода или социален статус.

Както отбелязва през XVIII в. Джосая Такър: „Всички биха били монополисти, ако можеха“. Този процес може обаче да се развие по-бързо в професиите, в които обществената загриженост за безскрупулни или некомпетентни техни представители предоставя идеално прикритие за политики, които в друг контекст биха били описани като монопол или „алчен синдикализъм“²¹. Този процес протича не само сред лордовете, но и сред работниците; някои от първите профсъюзи всъщност са сформирани в пивниците.

Съществува изкушение да се направи крайното заключение, че този процес на спираловидно нарастване превръща една нация от дюкянджии в земя на пивниците и клубовете. Но това повърхностно заключение е прекалено просто. Действат и противоположни фактори, които могат да имат по-голяма количествена значимост. Бързият темп на научния и технологичния напредък в днешно време насърчава непрекъснато пренасочване на ресурси и води до значителна професионална, социална и географска мобилност дори в относително закостенели общества²².

В добавка има още един аспект на процеса, чрез който социалният статус се предава на потомците, сравнително независим от настоящата теория. Преуспяващите и високообразовани родители обикновено са в състояние чрез образование и възпитание да оставят на децата си по-голямо духовно и материално наследство, отколкото бедните семейства. Макар че явно децата във високопоставените семейства понякога се отглеждат в среда, в която родителите не проявяват изисквания към тях и ги разглеждат, или дори ги пренебрегват, обсебени от професионални или лични грижи, има пълно основание да предположим, че като цяло по-преуспяващите семейства предават на децата си по-голямо наследство от духовен и физически капитал. Това вероятно обяснява умерената връзка между доходите и социалното положение на родителите и тези, които децата им постигат в крайна сметка. Въвеждането във Великобритания в по-съвременни времена на безплатно обществено образование и лишени от предразсъдъци системи за отпускане

на стипендии увеличава непропорционално количеството на духовния капитал, предаден на децата от бедни семейства, и следователно по-скоро увеличава социалната мобилност. Ето защо има важни страни на социалната мобилност, които теорията, предложена в тази книга, не претендира да обяснява и които могат да противоречат на онези, които обяснява.

Трябва още веднъж да подчертая множествеността на причините и да посоча, че няма презумпция процесът, описан в тази книга, да води до *нарастващо* класово съзнание, традиционализъм или антагонизъм към предприемачеството. Противоположните сили могат да затруднят нарастването дори когато няма революции или нашествия, които да рушат институциите, които ги поддържат. Единствената хипотеза по този въпрос, която може основателно да се извлече от теорията, е, че от две общества, еднакви във всички други отношения, това, в което по-дълго време е имало стабилност, сигурност и свобода на сдружаването, ще има повече институции, ограничаващи достъпа и нововъведенията, че тези институции ще поощряват по-активното социално общуване и хомогенност между членовете си и че казаното и направеното от тези организации ще има поне известно влияние върху онова, което хората в това общество смятат за обичайно и уместно²³.

VIII

Вече представените доказателства са достатъчни, за да предизвикат някои читатели да зададат реторичния въпрос, какви могат да са политическите последици от тезата, и да отговорят, че държавата трябва да се стреми към революция или дори да предизвика война, в която ще бъде победена. Разбира се, в тази политическа препоръка няма повече (или по-малко) смисъл, отколкото в предположението, че трябва да се приветства чумата като лек против свръхпопулацията. Освен че е глупава, реторичната препоръка скрива истинските принципи политически изводи от логиката, които бяха развити тук (и ще бъдат обсъдени по-нататък). Читателите, които смятат, че

главният политически извод от настоящата теория е, че една нация трябва от време на време да се замесва в революции или неуспешни войни, трябва да прочетат оставащите глави на книгата, защото някои от по-нататъшните изводи от вече изложената логика със сигурност ще ги изненадат.

Наистина е твърде рано в тезата да се разглеждат последиците за политиката. Трябва да се разгледат много повече данни. Нека продължим, както гласи чудесният израз, използван от по-прагматичните наследници на Мао Дзъдун, „да отсяваме истината от фактите“, и да го правим без предубежденията, които може понякога да породи предварителното знание за политическите изводи. Да разгледаме първо други развити демокрации, които независимо че не са имали дълги периоди на стабилност и имунитет към инвазии като Великобритания, са се радвали на относително дълги периоди на стабилност и сигурност – а именно Швейцария, Швеция и Съединените щати.

Както показва таблица 1.1, Швейцария е една от развитите демокрации с най-бавен растеж в следвоенния период, по-бавен от този на Великобритания. Такъв бавен растеж в държава, която е била стабилна дълго време, определено е в съгласие с теорията. Не бива обаче да правим прибързаното заключение, че Швейцария непременно потвърждава тезата, която предложих, защото известно време Швейцария има по-висок доход на глава от населението, отколкото повечето европейски страни, и следователно има по-малък растеж за „догонване“. Държавите, които имат относително ниски доходи на глава от населението, се предполага, имат повече възможности за растеж, отколкото Швейцария, затова може би трябва да направим почетна добавка към швейцарския темп на растеж, за да направим по-честно сравнение. Макар че никой не знае с какъв размер трябва да е това допълнение, вероятно то трябва да е достатъчно голямо, за да класифицира Швейцария като страна с относително успешен следвоенен растеж. Такова е предположението, направено в „Политиките на натиск и икономическият растеж: теорията на Олсън и швейцарският опит“ на Франц Лехнер²⁴, роден в Швейцария и

професор по политология в Университета в Бохум, Германия. Лехнер показва, че крайно рестриктивното конституционално устройство в Швейцария прави изключително трудно прокарването на ново законодателство. Това затруднява лобитата да постигнат целта си и по този начин силно ограничава загубите на Швейцария от законодателство, извоювано от заинтересовани групи. Ето защо, според тезата на Лехнер, високият доход на глава от населението, постигнат от Швейцария, е свидетелство в полза на настоящата теория.

Тъй като дейността на картелите понякога изисква подкрепа за прилагането на закона от държавата, швейцарските конституционни ограничения несъмнено намаляват и загубите от картелите. От друга страна, може да има и картелно действие без съучастие на държавата и затова бих предположил, че в Швейцария трябва да се е натрупал известен брой картелни организации. Необикновената степен, до която за продължителен период от време Швейцария разчита на работници, идващи от други страни, би подсказала, че това картелиране главно би обхващало не неквалифицираните или полуквалифицираните работници на ръчния труд, които са силно синдикализирани в други страни, а по-скоро бизнес предприятия и квалифицираните професии. Настоящата теория също би прогнозирала, че досега стабилната Швейцария би трябвало да придобие поне известна скованост на социалната си структура. Частното картелиране и съпътстващото го класово напластяване би трябвало да е компенсирало поне в малка степен част от растежа на Швейцария от ограниченията на грабителски лобита и подпомагани от държавата картели. Друго съображение е, че Швейцария се радва не само на естественото насърчаване на дългосрочни инвестиции, осигурено от стабилността, но и на специфичните печалби, произтичащи от славата ѝ на крепост на стабилността и либералните ѝ банкови закони в един исторически нестабилен и рестриктивен континент. Така, както Лас Вегас и Монако печелят от хазарта повече, отколкото ако хазартът беше разрешен навсякъде, така Швейцария има по-големи печалби от своята стабилност и ли-

бералност, отколкото би печелила, ако съседите ѝ се радваха на същия мир и либерализъм. Ако нямаше изтичане на капитал и опасения относно стабилността и икономическите механизми за контрол в другите европейски страни, Швейцария не би получила толкова голям капитал, нито би имала толкова внушителна роля в международната банкова система. Разбира се, този фактор не бива да се преувеличава; Великобритания трупа печалби като международен финансов център до голяма степен по същите причини. Когато се вземат предвид всички тези фактори и още един, който ще се появи по-нататък, трудно е да бъдем напълно сигурни как теорията ще издържи проверката на фона на опита в Швейцария. Трябва да се надяваме, че примерът от полезното изследване на Лехнер ще породи допълнителни проучвания на въпроса от специалисти.

IX

Ако направим и достатъчно голямо почетно допълнение към шведския темп на растеж, за да се приведе той в съответствие с относително високия шведски доход на глава от населението, тогава на пръв поглед изглежда, че тази държава противоречи на теорията. Въпреки че се индустриализира късно, Швеция дълго време се радва на свобода на организиране и имунитет против нашествия, а и за разлика от Швейцария в нея няма конституционни пречки за прокарване на закони от заинтересовани организации. Силата и обхватът на заинтересованите организации в Швеция са такива, каквито би прогнозировал нашият модел. Защо тогава (поне в някои моменти в следвоенния период) Швеция постига приличен растеж, при все че вече има висок стандарт на живот? И по-конкретно, защо (независимо то някои тежки обрати напоследък) шведското икономическо развитие превъзхожда това на Великобритания, макар че заинтересованите ѝ организации също са необичайно силни? И защо подобно на нея съседната Норвегия също има добър растеж? И макар че стабилността на Норвегия е нарушена за кратко по време на нацистката окупация

през Втората световна война, в нея има относително силни заинтересовани организации. Противоречи ли опитът в тези две държави на нашата теория?

Ни най-малко. Теорията ни позволява да видим този опит от нова гледна точка. Както си спомняме от третата глава, базисната логика на теорията говори, че за обхватните организации има доста различни стимули в сравнение с тесните заинтересовани организации (извод 5). Достатъчно масови или неограничаващи достъпа организации ще плащат по-голяма част от цената за неефективните политики и съответно ще имат стимул да преразпределят дохода в своя полза с възможно най-малка социална цена и да дадат известна тежест на икономическия растеж и на интересите на обществото като цяло. Главните заинтересовани организации в Швеция и Норвегия са твърде масови, обхващат голяма част от обществото, особено в сравнение с тези във Великобритания и Съединените щати, и вероятно са по-масови от тези в развитите демокрации. През по-голямата част от следвоенния период например буквално всички членуващи в профсъюз работници на ръчния труд във всяка от тези страни принадлежи към един голям профсъюз. Организациите на работодателите са също така всеобхватни. Както прогнозира нашата теория, шведските профсъюзни лидери поне от време на време са се различавали от съответните лидери в много други страни, като са защитавали различни политики за увеличаване на растежа, като субсидии за мобилността на работната сила, по-скоро преквалификация, отколкото субсидиране на непечеливши фирми, както и по толерантността си към пазарните сили²⁵. Организираните предприятия в Швеция и Норвегия очевидно целят и постигат по-малък брой тарифи, отколкото партньорите им в много други развити страни. Можем дори да смятаме, че частичната интеграция за част от следвоенния период на норвежките и шведските профсъюзни организации с още по-масовите работнически партии (на основа, която контрастира със съответното положение във Великобритания) от време на време подсилва стимула да се защитава ефективността и растежа²⁶,

въпреки че за да се направи в случая категорично твърдение, е необходимо по-нататъшно изследване.

Трябва да се обясни и защо в Швеция и Норвегия има особено масови организации. Тази задача отчасти ще остане за друга публикация²⁷, но от базисната ми теория непосредствено следва една хипотеза: вероятността да се организират спонтанно е по-голяма при малките, отколкото при големите групи (извод 3). Това означава, че множество относително малки заинтересовани организации (например британските и американските занаятчийски профсъюзи) са наследство от ранното сдружаване в профсъюзи²⁸, докато заинтересованите организации, основани по-късно, отчасти в съревнование с опита на държавите, които са се индустриализирали преди тях, биха могли да са толкова големи, колкото успеят да ги направят техните спонсори или учредители²⁹. Усъвършенстването с течение на времето на транспорта и съобщенията и на уменията, необходими за широкомащабни организации, също биха могли да направят възможно създаването на по-големи организации в по-скорошно, отколкото в по-ранно време. Очевидно вероятността да съществуват организации, които обхващат голяма част от обществото, ще е по-голяма в малки и относително хомогенни общества, отколкото в големите и разнородни общества.

Може да изглежда, че печалбите от масовите организации в сравнение с малочислените заинтересовани организации биха осигурили тенденцията подобни организации да възникват във всяко общество до голяма степен по начина, по който някои фирми започват да господстват в отрасли, в които широкомащабното производство е най-ефективно. Но това не е задължително. Когато има големи икономии от мащаба, собствениците на малки фирми обикновено могат да спечелят повече, като продадат фирмата или се слеят с по-голяма фирма, и следователно могат да вземат част от приходите от създаване на фирма с по-ефективен мащаб. Напротив – ръководителите на заинтересованите организации не могат да получат никакви печалби, възникнали от сливанията, които биха мог-

ли да създадат по-масови организации, като „продадат“ своята организация; всъщност дори по-вероятно е вследствие на едно сливане някои от тези ръководители да бъдат отстранени или свалени. Съответно няма устойчива тенденция масовите организации да заменят малочислените.

Неограничаващите достъпа заинтересовани организации обаче могат понякога да се разпаднат. Във всяка голяма група в едно общество има значителни конфликти на интереси. Те възникват например между фирми в различни отрасли или фирми, поставени в различно положение от държавните политики, които са в ущърб на едни фирми, като същевременно подпомагат други. Могат да възникнат и между стратегически разположени или влиятелни групи работници и други групи работници с по-малка независима сила за водене на преговори, когато един масов профсъюз иска единно увеличаване на заплатите (или намалени разлики в заплатите).

Както показаха разсъжденията във връзка с извод 5, степента, до която една заинтересована организация е масова, влияе върху стимулите, стоящи пред нея, когато се стреми към преразпределяне в полза на своите клиенти и когато решава дали да търси повишаване на ефективността на обществото; но връзката между стимулите и политиката не е съвършена. Ръководителите на една заинтересована организация могат и да грешат за това, кои политики биха били най-изгодни за клиентите им. Те могат например да не видят непосредствено евентуалните печалби за клиентите си от по-бързия икономически растеж или да сгрешат за това, кои политики биха довели до подобен растеж. Тъй като, както бе казано във втора глава, самата информация за колективните блага е колективно благо, възможностите за грешки на подобни въпроси вероятно са по-големи, отколкото при фирми или лица, които се занимават с частни блага. Но дори ако повечето фирми на пазара вземат грешни решения, една или повече мога да вземат правилни и те съответно ще имат печалби, ще се разширяват и ще бъдат имитирани, така че не след дълго грешките ще се повтарят. Напротив, в общество с масови заинтересовани организа-

ции не са много индивидите, които правят избор, и те могат да са единствени по рода си организации без преки конкуренти, така че може да няма корективен механизъм с изключение на реакцията към влошаването на положението на обществото. Следователно няма гаранция, че масовите организации винаги ще действат по начини, хармонични с благополучието на обществото, или че обществата с такива организации винаги ще просперират.

Независимо от това в обществото с масови заинтересовани организации действително има институции, които имат известен стимул да вземат предвид интереса на обществото, затова съществува възможността и може би презумпцията, че тези институции всъщност като цяло правят това. Швеция и Норвегия (а понякога и други държави като Австрия) понякога са облагодетелствани от такова поведение. Не съществува дори и възможност такова поведение да е разпространено сред малочислените заинтересовани организации и сдружения, които преобладават в някои други страни.

X

От постигането на независимостта си Съединените щати никога не са били окупирани от чужда сила. Те живеят според една и съща демократична конституция близо двеста години. Нещо повече, заинтересованите организации в САЩ вероятно са по-малко всеобхватни на фона на икономиката като цяло, отколкото тези в другите държави. Освен това от Втората световна война насам Съединените щати са една от развитите демокрации с най-бавен растеж.

С оглед на тези факти съществува изкушение да се заключи, че опитът на САЩ дава допълнителни доказателства за предложената тук теория. Това заключение обаче е преждевременно, а вероятно и твърде просто. Различните части на САЩ са заселени по съвсем различно време и следователно някои са разполагали с много повече време за натрупване на заинтересовани организации, отколкото други. Някои части

от САЩ се радват на политическа стабилност и липса на нашествия почти два века. За разлика от тях Югът не само бива сразен и опустошен по време на Гражданската война – и след това подложен на федерална окупация и принуден да приеме периода на провъзгласяване на сътрудничество между Севера и чернокожите от южните щати, – но в продължение на столетие няма окончателно решение на противоречията относно расовата политика, което е крайната цел на Гражданската война.

Има и други усложнения, които пречат да се види колко добре съответства на предложената тук теория общият опит на САЩ. Подобно на други по-скоро установени общества САЩ няма пряко наследство от Средновековието. Феодалният модел, който изглежда е оставил по-малко следи на хаотичния европейски континент, отколкото върху стабилната Великобритания, изобщо не е съществувал в Съединените щати, както и в повечето други общества, основани след Средновековието. Малцина от най-ранните имигранти от Великобритания в тринайсетте колонии са хора с високо социално положение и често е невъзможно да се наложат феодални модели на подчинение или приложат в сила договори с поробените слуги в новозаселените територии, които понякога предлагат по-добро препитание за онези, които са изоставили господарите си. Социалните и културните последици от нефеодалните корени на американското общество вероятно се подсилват от относително егалитарното първоначално разпределение на дохода и богатството (с изключение, разбира се, на областите, в които има робство), което на свой ред неизбежно се дължи донякъде и на изобилието на неизползвани земи. Различни чужди наблюдатели, сред които най-известният е Токевил, свидетелстват за това по-голямо равенство, има и количествени доказателства, че неравенството в благосъстоянието е по-малко в американските колонии, отколкото във Великобритания³⁰. Този въпрос не е обсъден сериозно от историците (при все че има доста несъгласия по отношение на точния момент и степента на видимото увеличаване на неравенството през известни периоди от XIX в. и по отношение на оценките, показващи известно

намаляване на неравенството от края на 20-те години насам³¹). Според модела, разкрит по-горе, в резултат на липсата на пряко феодално наследство и необичайно егалитарно начало на голяма част от американското общество, в Съединените щати (както и във всички заселени по-отскоро със сходен произход) би трябвало да има слабо класово съзнание и по-малко пренебрежение към заниманията с бизнес, отколкото общества с пряко феодално наследство, и при всяко положение – по-малко, отколкото в обществата с феодална стабилност и дългогодишна институционална стабилност.

Очевидно в Съединените щати и в сравними с тях държави не може да има заинтересовани организации със средновековен произход. Теорията прогнозира, че държави, основани след средновековния период и преживели продължителни периоди на стабилност и липса на нашествия, ще приличат повече на Великобритания по своите профсъюзи и модерни видове лобиращи организации, отколкото по които да било структурни или културни характеристики със средновековен произход. Според теорията може да се предположи и че ако всички останали характеристики са еднакви, общества, основани неотдавна, ще имат равнища на дохода и темпове на растеж поне три пъти по-големи от тези, които биха били прогнозирани, ако се използва само продължителността от време, в което са се радвали на политическа стабилност и имунитет към нашествия.

Така, както е трудно да се каже какъв точно растеж би прогнозирала за Съединените щати теорията, предложена тук, трудно е да се каже и точно доколко лош или добър е постигнатият от държавата растеж. Поне през по-голямата част от следвоенния период Съединените щати имат най-високия доход на глава от населението сред всички големи нации отчасти защото (поне през по-ранните десетилетия) тази държава има по-високо ниво на технологиите, отколкото останалите. Това означава, че поне за част от следвоенния период останалите държави имат възможност да догонват, като усвояват по-високите технологии, използвани от известно време в САЩ, както и онези, разработвани в тогавашния момент, докато в повече-

то отрасли в САЩ всички технически усъвършенствания могат да се правят само в технологиите, разработвани в момента. Ето защо темпът на растеж на САЩ вероятно трябва да се коригира с по-висока стойност, за да се направи справедлива проверка на модела, предложен тук, но никой не знае с колко точно трябва да се коригира.

XI

Самият факт, че Съединените щати са най-голямата федерация, състояща се от различни щати, които често имат различна история и политика, прави възможна проверката на теорията на основата на опита на отделните щати.

Възможността за тази проверка е двойно по-удачна, защото спомага да се компенсира фактът, че има само няколко развити демокрации с отчетливи темпове на растеж. Както ще видим по-нататък, предложената тук теория обяснява поне най-впечатляващите аномални темпове на растеж сред развитите демокрации, а никоя конкурентна теория, разработена досега, не може да го направи. Макар че това е важен аргумент в полза на настоящата теория, имам впечатление, че мнозина читатели на ранни чернови на тезата бяха прекалено лесно убедени от нея. Интелектуалната история ни казва, че има голяма податливост към новите теории, когато старите са очевидно неадекватни. Точно така и трябва да бъде. И все пак това, че удавникът се хваща и за сламка, е колкото разбираемо, толкова и безполезно. Трябва да гледаме скептично на теорията, предложена тук, до каквато и степен тя да може да се сравни с налични алтернативи. Този скептицизъм е още по-важен заради гореспоменатия малък брой развити демокрации с отчетливи темпове на растеж. Когато броят на констатациите или данните е толкова малък, винаги е възможно сравнителните темпове на растеж да са такива, каквито са, заради поредица от особени обстоятелства и тези особени обстоятелства случайно да са породили конфигурация от резултати, съответстващи на прогнозираните от теорията. Точното време и по-

степенното стигане на Великобритания до относително ниско място в подредбата на темп на растеж вдъхват известна увереност, защото е почти невероятно особени обстоятелства да са породили конкретния профил на относителните темпове на растеж, наблюдаван толкова дълго време. Такива са и резултатите на Мърел в сравнението, направено от него между старите и новите отрасли във Великобритания и Западна Германия; тъй като той е сравнил толкова много отрасли, почти сигурно е, че резултатите му не се дължат на случайност. Въпреки това има толкова много начини, по които фактите могат да ни подведат, че е важно да останем скептици и да бъдем благодарни за допълнителните наблюдения, които могат да се получат от отделни държави (и от други страни и примери за икономическо развитие, разгледани в следващите глави).

Наблягам на броя на наблюденията отчасти защото той твърде често се пренебрегва. Пренебрегват го както онези, които правят категорични обобщения от няколко констатации (които например пишат за „уроците“, извлечени от един-два исторически примера), така и онези, чиито схващания остават непроменени дори от огромен брой статистически данни (например хората, които още се съмняват в убедителните статистически данни за вредата от тютюнопушенето). Ако мога да съдя по предишни реакции относно ранни чернови на тази книга, тя вероятно ще онагледи и двата проблема – малкото на брой въздействащи примери ще породят повече вяра в теорията, отколкото е оправдано, докато статистическите данни ще породят по-малко убеждение, отколкото би трябвало. Психолозите също са доказали чрез опити, че на ярките или драматични примери се придава по-голяма тежест като доказателства, отколкото заслужават, докато на голямото количество статистически данни се оказва по-слабо доверие, отколкото би трябвало³².

Несъмнено една от причините статистическите доказателства да не успяват да бъдат убедителни е, че различните статистически методи могат да дадат вариращи резултати; често подозират изследователите, че избират метода, който

е най-благоприятен за тезата им. Обхватът от статистически методи на разположение на съвременния иконометрик е толкова широк, че ревностният защитник често може „да измъчва данните, докато те не си признаят“. Но в следващите тестове аз ще използвам само най-очевидните и елементарни процедури. Един елементарен подход е подходящ като първа стъпка и освен това предлага на читателя известна гаранция, че не са избирани процедури, благоприятни за настоящата теория.

Въпреки че статистическите методи, които ще се използват, са най-простите, може би те все пак ще се видят непривлекателни на някои читатели, които никога не са изучавали принципите на статистическото заключение. Донякъде в интерес на тези читатели и отчасти за да дам ориентир по отношение на статистическия текст, който следва, аз ще посветя следващите три абзаца на един поглед върху статистическите проверки и констатации на един популярен език.

Настоящата теория не може да каже много за различията в темповете на растеж в различните щати в ранните периоди от американската история. Една от причините е, че до неотдавна дори най-старите щати не бяха съществували достатъчно дълго, за да натрупат много заинтересовани организации, затова не може подобни организации да са причинили големи различия в растежа в различните щати. Друга причина е, че до съвсем неотдавна Съединените щати имаха новозаселващи се зони, които се развиваха необичайно бързо, и това би повлияло на каквито и да било проверки в полза на настоящата теория, ако бързият темп на растеж на тези новозаселени области се приписваше единствено или дори главно на липсата в тях на коалиции за разпределение. През по-голямата част от американската история в по-новите, по-западни области има тенденция към по-бърз растеж, а центърът на тежестта на американската икономика се движи стабилно в западна и югозападна посока. Това е напълно в съответствие с теорията, но се дължи отчасти на други фактори. И съответно най-подходяща е проверката на теорията на основата на най-скорошния опит; обект на следващите проверки е периодът след Втората све-

товна война, а най-често – периодът от средата на 60-те години насам.

Статистическите проверки разкриват, че по време на следвоенния период и особено от началото на 60-те години насам съществува силна и систематична зависимост между продължителността от време, изминало от основаването на щата, и темпа на растеж както на дохода на глава от населението, така и на общия доход в него. Зависимостта е отрицателна – колкото по-дълго време е изминало от основаването на щата и колкото повече време е разполагал той за натрупване на заинтересовани групи, толкова по-бавен е темпът на растеж. В бившите щати от Конфедерацията* развитието на много видове заинтересовани групи е силно ограничено от поражението в Гражданската война, възстановяването и расовите вълнения и дискриминацията (които до неотдавна на практика изключваха чернокожите или расово интегрирани групи). Теорията предвижда, че тези щати съответно ще се развиват по-бързо, отколкото останалите, и статистическите данни систематично и убедително потвърждават това. Освен това теорията прогнозира, че в щатите, които са основани не толкова отдавна, и в тези, които са претърпели поражение и бунтове, би трябвало да има сравнително по-малочислени заинтересовани организации и въпреки че не бяха открити изчерпателни данни за членство в подобни организации в различните щати, най-близките съответни налични данни категорично потвърждават теорията. Нещо повече, както се очаква, колкото по-високо е нивото на членство в заинтересовани организации, толкова по-нисък е темпът на растеж. Множеството статистически проверки показват, че зависимостите не само винаги са в очакваната посока, но и без изключение са статистически значими. Статистическата значимост означава, че резултатите почти сигурно не се дължат на случайност, но не изключва възможността някой скрит фактор, който случайно се намира в корелация с предвижданията на теорията, да е направил резултатите фалшиви.

* Съюз на 11 южни американски щати, отцепили се от САЩ по време на Гражданската война. – Бел. прев.

Съществува независима тенденция сравнително по-бедните щати да достигат относително по-проспериращите, но хипотетичните зависимости са в сила дори когато тази тенденция се вземе предвид. Различни проверки с други познати или правдоподобни хипотези за регионалния растеж показват, че тези хипотези не обясняват данните така добре, както настоящата теория. Колкото и да са силно значими статистическите проверки, независимо от това е ясно, че множество други фактори също оказват важно влияние върху относителните темпове на растеж в различните щати. И съответно настоящата теория не е достатъчна, за да служи като генерално обяснение на разликите в регионалните темпове на растеж. Необходими са и голям брой исторически и статистически изследвания (особено на Юга), които биха търсили досега незабелязани източници на разликите в регионалните темпове на растеж и след това те да се вземат предвид заедно с настоящата теория. Едва тогава бихме могли да изключим възможността, че има скрити, но систематични фактори, които случайно са породили тенденцията от резултати, каквито се очакват според теорията.

Възможно е да се проследят оставащите глави от тази книга дори ако се пропусне следващата част от тази глава, но аз се надявам, че читателите, които никога не са изучавали статистическо заключение, ще проявят постоянство. Рядко ще намерят по-лесни или по-ясни примери за статистически проверки. А и данните са важни – това е опитът не просто на една държава, а на четиридесет и осем юрисдикции, всяка от които предоставя допълнителни данни.

XII

Статистическите данни, които ще разгледаме, са особено подходящи за проста обработка. Теорията точно определя една зависимост, която върви най-вече или напълно в една посока: продължителността от време, в която една област е била стабилна, трябва да повлияе на нейния темп на растеж,

но (поне при първо приближение) няма голямо основание да предположим, че темпът на растеж в един регион като цяло би променил съществено темпа, с който той натрупва коалиции за разпределение. От една страна, преживяващата разцвет икономика може да направи стачките и бариерите пред достъпа по-изгодни, но от друга, влошаването на положението може да даде на заплашената група основание да се организира за защита на обичайните равнища на дохода. Това подсказва, че простите и ясни проверки (неструктурирани регресии) трябва да са не само достатъчни, но може би дори да са по-добри от който и да е известен днес по-изтънчен метод (като едновременно специфициране на равенството).

Теорията прогнозира, че колкото по-дълго в една област е имало устойчива свобода на организиране, толкова повече забавящи растежа организации ще се натрупат в нея. Ето защо при условие, че всички други условия са еднакви, щатите, които са основани най-отдавна и са били политически организирани най-дълго време, трябва да имат по-ниски темпове на растеж, освен когато военно поражение и нестабилност като тази в бившите конфедеративни щати разрушат подобни организации. Продължителността от време, в което един щат е установен и политически организиран, може грубо да се измери с броя на годините, откакто е станал независим щат. Така, ако изключим някогашните членове на Конфедерацията, една проста регресия между годините от основаването на щата и темповете на растеж трябва да направи предварителна проверка на нашия модел.

Ако се пренесе в XIX в. обаче, тази проверка може да бъде изопачена в полза на модела, тъй като тогава някои щати още са в процес на основаване. Границата на обитаваните райони, която се придвижва на запад, трябва да е създавала неравенство (може би треската за злато в Калифорния е най-яркият пример) с необичайни темпове на растеж на общия доход, макар и не на дохода на глава от населението. Като цяло се предвижда Границата да изчезне до края на XIX в., но там, където става дума за земеделието и други отрасли, ориентирани

към природните ресурси, възможно е някои неравенства да са оцелели до настоящия век. Ето защо, колкото е по-скорошен периодът, толкова по-вероятно е ефектите от Границата вече да не съществуват. До голяма част по тази причина започваме с разглеждането на годините след 1965 г. Не е вероятно да има големи неравенства три-четвърти век след като вече няма незаселени области и особено след като много от земеделските области в щатите, обявили независимостта си най-скоро, търпят значително външно обезлюдяване по време на земеделската депресия през 20-те години, сушата през 30-те години и масираната следвоенна миграция от селските стопанства към градовете. Двата най-нови щата обаче може още да изпитват ефектите от незаселените области или подобни неравенства и по този начин да наклонят резултатите в полза на теорията, затова ще разгледаме само четиридесет и осемте съседни щати.

Друго основание да се съсредоточим върху сравнително скорошния опит дава лесната мобилност на капитала и работната сила в Съединените щати. Ако предложената тук теория е вярна, трябва да има някаква миграция както на фирми, така и на работници от щатите, в които има повече коалиции за разпределение, към тези, в които те са по-малко. Степента на тази миграция трябва да се представи чрез степента на *разликата* в нивото на заинтересованите организации в различните щати. Не би могло да има съществена разлика в ранните периоди на американската история, но ако теорията е вярна, трябва да има значителни разлики в по-скорошни времена. Това ще се проучи по-конкретно по-нататък, но вече е ясно, че щатите, които според теорията трябва да имат по-бърз растеж, трябва да го имат в периоди, в които разликата в нивата на заинтересованите организации в различните щати е най-висока.

Гореспоменатите регресии и различни други статистически проверки бяха направени съвместно с бившия ми студент Куанг Чои, който предприе по-подробни проучвания, допълващи настоящото изследване, които ще бъдат публикувани отделно³³. Установихме, че за всички неконфедеративни щати съществува предполагаемата отрицателна зависимост между броя на години-

те от обявяването на независимостта на щата и настоящите им темпове на икономически растеж и тази зависимост е статистически значима. Това важи за доход само от производство, за частен неземеделски доход, за личен доход и за доход от труд и недвижима собственост от всякакви източници*.

В държава, в която няма прегради за миграцията на работници, тя би трябвало *в крайна сметка* да прави реалните доходи от глава на населението до голяма степен едни и същи навсякъде, затова регресиите използват като зависими променливи показатели по-скоро на общия доход, отколкото на дохода на глава от населението. Когато обаче се използват съответните показатели на растежа на дохода на глава от населението, зависимостта остава отрицателна и статистически значима**.

$$\begin{aligned} * \text{LPI} &= 10.896 - 0.0160 \text{ STANOD} \\ &(1965-80) (4.2) R^2 = 0.32 \\ \text{PN} &= 11.699 - 0.0218 \text{ STANOD} \\ &(1965-78) (6.25) R^2 = 0.53 \end{aligned}$$

Първата зависима променлива, LPI, е темпът на растеж на доходи (но не и трансфер на плащания), получен от труд или от собственост, независимо от източника. Другата, PN, измерва само неземеделския доход. STANOD е годините от обявяването на независимостта на щата. Абсолютната стойност на величината t е дадена в скоби под коефициента. За съжаление няма данни за това, каква част от печалбите на корпорации, действащи в повече от един щат, са създадени във всеки щат, така че и двете величини изключват неразпределените корпоративни печалби. Има данни за дивидентите, лихвата и рентите, получени от щата, но тези платежни фактори често се създават от дейност в щати, различни от този, в който живее получателят – всъщност, ако най-печелившите корпорации са в областите с най-бърз растеж и техните акционери са разпръснати в различни щати пропорционално на абсолютните нива на дохода, приписването на дивиденти или други или други корпоративни печалби на щата, в който живее акционерът, по-скоро ще представлява в намалена степен растежа на производството в щатите с бърз растеж. Корпоративните печалби трябва да варират общо взето в съответствие с дохода на щата от заплати и собственост. Ето защо LPI трябва да бъде по-добра мярка за проверка на настоящата хипотеза, отколкото каквото и да било изчерпателно измерване на „национален“ доход за щата, което може да се прогнозира.

$$\begin{aligned} ** \text{PCLPI} &= 8.538 - 0.0060 \text{ STANOD} \\ &(3.19) R^2 = 0.22 \\ \text{PCPN} &= 9.744 - 0.0142 \text{ STANOD} \\ &(6.24) R^2 = 0.53 \end{aligned}$$

Може би продължителността на съществуването като щат и политическата стабилност не бива да се измерват по скалата на съотношенията и вместо това трябва да се използват непараметричните тестове, които се съсредоточават само върху подреждане по ред, за да се предпазим от възможността резултатът да бъде повлиян от щатите в двата отдалечени края на разпределението или от други фалшиви интервали. Съответно Чои проведе непараметрични тестове на същите променливи и те също потвърдиха хипотезата, произтичаща от теорията³⁴.

За щастие съществува една отделна проверка, която може не само да предостави допълнителни доказателства, но и да изясни въпроса, дали резултатите се обясняват по-скоро с продължителността от време, в което е имало устойчива свобода за създаване на организации и сдружения, отколкото с какъвто и да е ефект от новозаселени територии. Някои от победените конфедеративни щати са сред първоначалните тринайсет колонии, така че те са толкова далеч от каквото и да е положение на новозаселени територии, колкото всички части на САЩ, а и разбира се, всички конфедеративни щати постигат независимост до 1860 г. И все пак политическата стабилност на тези щати от крайния Юг е сериозно нарушена от Гражданската война и нейните тежки последици и дори от време на време от конфликти и несигурност относно расовата политика, които се решават едва със законите за гражданските права и правото на гласуване от 1864 и 1865 г. Ако предложеният тук модел е верен, бившите конфедеративни щати би трябвало да имат темпове на растеж по-близки до тези на по-новите западни щати, отколкото до тези на по-старите североизточни щати. Въпреки че скоро ще се обърнем към по-ранните периоди, ще започнем с темповете на растеж на южните щати след 1965 г. В по-ранния период има епизоди на нестабилност, линчуване и други беззакония, които усложняват картината, но след приемане на законите за правото на гласуване и гражданските права явно има категоричен отговор на въпроса дали Югът може да има коренно различна расова политика в сравнение с останалата част от

нацията и недвусмислена стабилност. В по-ранните години има и по-голяма опасност от остатъчни ефекти на заселването на нови области дори в Юга, затова включването няма да предотврати възможността за тези ефекти на Запад; има и по-малко разлики в натрупването на заинтересовани групи в различните щати, да не говорим за останалите усложнения. Затова за кратко отлагаме разглеждането на по-ранните периоди и питаме дали след 1965 г. бившите конфедеративни щати имат по-висок среден темп на растеж, отколкото останалите щати.

Това категорично е така. Експоненциалният темп на растеж за бившите конфедеративни щати е 9.37% за доход от труд и от собственост (LPI) и 9.55% за частен неземеделски доход (PN), докато съответните цифри за трийсет и седемте щата, които не са били в Конфедерацията, са 8.12% и 8.19%. Ако различията в темповете на растеж са нормално разпределени, възможностите тези две извадки да са от различни популации могат да се изчислят. Чои установи, че разликата в темповете на растеж на тази основа е статистически значима. Един непараметричен тест, U-тестът на Ман-Уитни, също показва, че разликата в средните темпове на растеж между Юга и останалата част от Съединените щати е статистически значима. И отново – този резултат е в сила независимо дали става дума за растежа на общия доход, или за дохода на глава от населението. Тези констатации очевидно свидетелстват в полза на модела, предложен в тази книга, и би трябвало също да намалят всякакви опасения, че резултатите от регресията, включваща годините, изминали от получаването на независимост на неконфедеративните щати, се дължат на някакво заселване на запад, което може да е станало след 1965 г.

XIII

Тъй като резултатите от южните и западните щати по същество с едни и същи и параметричните и непараметричните проверки дават едни и същи резултати, разумно е да разгле-

даме данните от всички четиридесет и осем щата заедно и да използваме единствено стандартните методи за регресия на основата на най-малките квадрати. Това беше направено и някои от резултатите от регресиите на Чои са показани в следващите таблици. Макар че по-сложните проверки вероятно биха могли да доведат до различни заключения, резултатите са забележително ясни и последователни.

Както говорят резултатите от отделното разглеждане на южните и на останалите щати, регресиите, които използват годината на получаване на независимостта от неконфедеративните щати, за да се определи най-ранният възможен момент за създаване на заинтересовани групи, и *която и да е* година след края на Гражданската война, за да се установи кога в конфедеративните щати се стига до устойчива свобода на организиране, ще дадат статистически значимо обяснение на растеж по щати (таблица 4.1). Тъй като организациите, които биха могли най-пряко да възпрепятстват модерния градски и индустриален живот, са имали повече време да се развият в щатите, урбанизирани по-отдавна, нивото на урбанизация през 1880 г. също се използва като независима променлива. И тази променлива оказва значително отрицателно влияние върху настоящите темпове на растеж. В комбинация с фиктивна променлива за поражение в Гражданската война тя обяснява доста от измененията, но очевидно не е така значима, колкото продължителността от време, в която има свобода за създаване на организации. Същите модели важат за дохода от промишлеността, както и за всичките ни по-широки измервания на дохода и се прилагат независимо дали става дума за общ доход, или за доход на глава от населението.

Теорията прогнозира, че коалициите за разпределение ще са по-силни там, където е имало устойчива свобода за създаването на организации, затова можем да получим допълнителна проверка на нейната валидност, като разгледаме пространственото разпределение на членската маса в подобни организации. Единствените заинтересовани организации, за които досега сме открили статистики за членската маса по щати, са профсъ-

Таблица 4.1. Детерминанти на растежа след 1965 г.

1.	MFG = 12.6802 - 5.5427 STACIV1 (7.34)	R ² = 0.54
2.	LPI = 11.227 + 3.051 STACIV1 (4.74)	R ² = 0.33
3.	PN = 11.988 + 4.018 STACIV1 (7.25)	R ² = 0.53
4.	MFG = 11.5575 + 4.3148 STACIV2 (6.89)	R ² = 0.51
5.	LPI = 10.472 - 2.592 STACIV2 (5.18)	R ² = 0.37
6.	PN = 11.248 - 3.248 STACIV2 (7.37)	R ² = 0.54
7.	MFG = 10.5131 - 2.9334 STACIV3 (5.60)	R ² = 0.41
8.	LPI = 10.127 - 1.866 STACIV3 (4.74)	R ² = 0.33
9.	PN = 10.493 - 2.266 STACIV3 (6.20)	R ² = 0.45
10.	MFG = 10.2920 - 0.0626 UR1880 (5.89)	R ² = 0.43
11.	LPI = 9.796 - 0.029 UR1880 (3.27)	R ² = 0.19
12.	PN = 10.192 - 0.042 UR1880 (5.22)	R ² = 0.37
13.	MFG = 10.2450 - 0.1067 CIVWAR - 0.0616 UR1880 (0.21) (5.25)	R ² = 0.43
14.	LPI = 9.545 - 0.573 CIVWAR - 0.023 UR1880 (1.39) (2.45)	R ² = 0.22
	PN = 10.033 - 0.363 CIVWAR - 0.039 UR1880 (0.96) (4.38)	R ² = 0.38

MFG = 12.2885 - 4.0418 STACIV1 - 0.0284 UR1880 (4.17) (2.32)	R ² = 0.59
LPI = 11.141 - 2.722 STACIV1 - 0.006 UR1880 (3.12) (0.56)	R ² = 0.33
PN = 11.776 - 3.206 CIVWAR - 0.015 UR1880 (4.39) (1.66)	R ² = 0.56
MFG = 10.6865 + 1.6460 STACIV3 - 0.0397 UR1880 (2.51) (2.92)	R ² = 0.50
LPI = 10.198 + 1.674 STACIV3 + 0.006 UR1880 (3.13) (0.53)	R ² = 0.33
PN = 10.581 + 1.620 STACIV3 + 0.020 UR1880 (3.38) (2.01)	R ² = 0.50
PCMGC = 10.7060 + 4.2147 STACIV1 (6.06)	R ² = 0.44
PLPCL = 8.833 + 1.129 STACIV1 (3.95)	R ² = 0.25
PCN = 10.014 + 2.690 STACIV1 (7.02)	R ² = 0.52
PCMFG = 9.0864 + 2.2829 STACIV3 (4.97)	R ² = 0.35
PCLPI = 8.495 + 0.987 STACIV3 (5.50)	R ² = 0.40
PCPN = 9.067 + 1.616 STACIV3 (6.79)	R ² = 0.50
PCMFG = 9.0063 + 0.0529 UR1880 (5.96)	R ² = 0.44
PCLPI = 8.314 + 0.016 UR1880 (3.92)	R ² = 0.25
PCPN = 8.907 + 0.033 UR1880 (6.49)	R ² = 0.48
PCMFG = 8.9810 + 0.0575 CIVWAR - 0.0523 UR1880 (0.14) (5.33)	R ² = 0.44

$$\begin{array}{l}
 \text{PCLPI} = 8.103 + 0.481 \text{ CIVWAR} - 0.012 \text{ UR1880} \\
 (2.64) \qquad\qquad\qquad (2.74) \qquad\qquad\qquad R^2 = 0.35 \\
 \\
 \text{PCPN} = 8.769 + 0.314 \text{ CIVWAR} - 0.030 \text{ UR1880} \\
 (1.35) \qquad\qquad\qquad (5.44) \qquad\qquad\qquad R^2 = 0.50
 \end{array}$$

Заб.: Обяснение на и относно променливите, използвани при регресиите. Абсолютните стойности на величината *t* са дадени в скоби под коефициентите.

Основане на щата, Гражданска война, продължителност от време:

CIVWAR: Фиктивна променлива 1, за победените (конфедеративни) щати и 0 за неконфедеративните щати

YEAR: За конфедеративните щати – 100, за неконфедеративните – продължителността от време след обявяването на независимостта

YEAR2: За конфедеративните щати – 50, за неконфедеративните – продължителността от време от основаването на щата

YEAR3: За конфедеративните щати – 0, за неконфедеративните – продължителността от време след обявяване на независимостта

STACIV1 = YEAR/178, STACIV2 = YEAR2/178, STACIV3 = YEAR3/178

178 = 1965 – 1787 (най-ранната година на основаване)

STANOD: Годишните, откакто е основан щатът

Източник: Датите на основаване: Съвет на щатските губернатори, „Книга за щатите“, 1976; Информация за гражданската война: Питър Дж. Париш, „Американската Гражданска война, 1975.

Типове на растежа на дохода:

MFG: Експоненциален темп на растеж на дохода от производство през 1965–1978 г.

LPI: Експоненциален темп на растеж на дохода от труд и собственост през 1965–1980 г.

PN: Експоненциален темп на растеж на дохода от частна земеделска дейност през 1965–1978 г.

PCLPI: Експоненциален темп на растеж на дохода на глава от населението от труд и собственост през 1965–1980 г.

PCPN: Експоненциален темп на растеж на дохода на глава от населението от частна земеделска дейност през 1965–1978 г.

Източник: Информация от Информационната система за регионална икономическа информация, Бюро за икономически анализ, Министерство на търговията на САЩ. Тези данни представят дохода по-скоро според щата на месторабота, отколкото според щата на местоживеене, което е по-добре за настоящите цели. По същество същите резултати бяха получени, като се използваха публикувани данни за личния доход от „Проучването на настоящите бизнес предприятия“ и „Статистическа извадка“.

Урбанизация: UR1880 и UR1970: процентът жители в градовете в съответната година

Източник: Министерство на търговията на САЩ, Бюро за преброяване на населението, „Исторически статистически данни за САЩ – от колониалния период до 1970 г.“, 1976.

юзите. С оглед на широко разпространеното пренебрегване на паралелите между профсъюзите и останалите заинтересовани организации е важно да не приписваме на профсъюзите всички загуби, причинени от такива организации и сдружения. Те обаче определено са най-подходящите организации за проучване на дохода от производство, а по причини, които ще бъдат обяснени по-нататък, са подходящи за проверки в рамките на една страна, в която производителите са свободни да се придвижват към места, където производствените разходи са по-ниски. Освен това е вероятно много други видове коалиции за разпределение, като търговските асоциации на производителите, да постигнат приемането на законодателство, продиктувано от заинтересованите организации, или монополни цени, които обогатяват щатите, в които са разположени, за сметка на останалата част от нацията. Ето защо профсъюзите са главните организации с отрицателен ефект върху местния растеж и членството в тях трябва също така да послужи като представително измерване на силата на подобни коалиции, вредни за местния растеж³⁵. Независимо от това ще разгледаме броя на адвокатите на 100 000 души от населението на основата на спорното предположение, че потребността от адвокати вероятно ще покаже *някаква* тенденция да се увеличава заедно със степента на лобиране и сложността на законите и правилниците, за които то става причина.

Таблица 4.2 показва непосредствено, че членската маса в профсъюзите като процент от работниците, незаети в селското стопанство, е по-голяма в щатите, които най-дълго са имали устойчива свобода на организиране. Урбанизацията през 1980 г. също е статистически значима прогноза на членството в профсъюзите в периода от 1964 г. насам. Всъщност решаващото значение на продължителността от време на свобода за организиране е показано от факта, че урбанизацията през 80-те години на XIX в. дава по-точна прогноза за членството на профсъюзите през 60-те и 70-те години, отколкото урбанизацията през 1970 г. Броят на годините, в които е имало свобода на организиране, често дава още по-точна прогноза. Има

сходна връзка между продължителността от време, през което в щата е имало политическа стабилност, и броя на адвокатите, въпреки че тази зависимост не е така силна и понякога не е статистически значима.

Таблица 4. 2. Заинтересовани организации

A. Членството като зависима променлива

1.	UNION64 = 18.536 + 0.262 UR1880 (3.964)	R ² = 0.22
2.	UNION70 = 18.842 + 0.212 UR1880 (3.21)	R ² = 0.19
3.	UNION74 = 16.586 + 0.234 UR1880 (3.79)	R ² = 0.24
4.	UNION64 = 9.536 + 0.223 UR1970 (3.25)	R ² = 0.10
5.	UNION74 = 9.663 + 0.185 UR1970 (2.16)	R ² = 0.09
6.	UNION64 = 22.924 - 9.974 CIVWAR + 0,176 UR1880 (3.28) (2.34)	R ² = 0.38
7.	UNION74 = 19.922 - 7.584 CIVWAR + 0.162 UR1880 (2.82) (2.57)	R ² = 0.35
8.	UNION64 = 17.687 - 11.780 CIVWAR + 0.143 UR1970 (4.01) (1.63)	R ² = 0.30
9.	UNION74 = 15.984 - 9.465 CIVWAR + 0.122 UR1970 (1.55)	R ² = 0.29
10.	UNION64 = 12.107 + 0.104 STACIV1 (3.06)	R ² = 0.17
11.	UNION64 = 12.178 + 0.114 STACIV2 (4.36)	R ² = 0.32
12.	UNION64 = 15.441 + 0.094 STACIV3 (5.19)	R ² = 0.37
13.	UNION74 = 14.044 + 0.081 STACIV3 (5.19)	R ² = 0.37

Б. Членството в заинтересовани организации и растежът

1.	MGF = 11.223 - 0.0953 UNION64 (4.49)	R ² = 0.31
2.	LPI = 10.420 - 0.053 UNION64 (4.74)	R ² = 0.18
3.	PN = 10.898 - 0.067 UNION64 (4.33)	R ² = 0.29
4.	MGF = 11.3033 - 0.102 UNION70 (4.19)	R ² = 0.28
5.	LPI = 10.525 - 0.058 UNION70 (3.20)	R ² = 0.18
6.	PN = 11.991 - 0.074 UNION70 (4.9)	R ² = 0.28
7.	PCMGF = 9.171 - 0.0773 UNION64 (4.28)	R ² = 0.29
8.	PCLPI = 8.703 - 0.031 UNION64 (4.18)	R ² = 0.27
9.	PCPN = 9.390 - 0.050 UNION64 (4.84)	R ² = 0.33

Заб.: UNION64 и UNION70 са членове на профсъюзи като процент от работниците в неселскостопански предприятия през 1964 и 1970 г.

Източник: Същият като при таблица 4.1 и Бюрото за статистически данни за работната сила, Министерството на труда на САЩ, „Справочник за националните профсъюзи и работнически асоциации, 1967 и 1970 г.“, Бюра за преброяване на населението, Министерство на търговията на САЩ, „статистическа извадка за САЩ“, 1976 г.

Както говорят предишните резултати и теорията, има и статистически значима отрицателна зависимост между членството в заинтересованите организации през 1964 и 1970 г. и темповете на икономически растеж след 1965 г. Този резултат важи за дохода от производството и за всички измервания на дохода и да промените както в общия доход, така и в дохода

на глава от населението (таблица 4.2, част 6). Ето защо има не само статистически значимо доказателство за връзката между продължителността на устойчива свобода на организирани и темповете на растеж, прогнозирани от нашия модел, но и (поне доколкото става дума за профсъюзите) ясни и статистически значими данни, че процесът, прогнозиран от модела, продължава, тоест, че има натрупване на заинтересовани организации и че подобни организации оказват предположения негативен ефект върху икономическия растеж. Една отрицателна зависимост между количеството адвокати и темпа на растеж е очевидна, но тя отново е по-слаба.

XIV

Трябва да се разгледат няколко възможни проблема. Един от тях е, че обяснението на резултатите може да се крие в променящите се реакции към климата. Напредъкът в климатичната техника например може да е стимулирал миграцията към някои по-бързо развиващи се щати (въпреки че други бързо развиващи се щати на северозапад са сред най-студените в страната). Съответно Чои сравни в регресия средната температура за януари за главните градове на всеки щат, както и средногодишната температура в града с темповете на растеж в различните щати. Тези променливи бяха положително свързани с темповете на растеж, но обикновено не така силно, колкото измерванията за продължителността от време, което щатът е имал, за да натрупва коалиции за разпределение.

Друга възможност е в щатите с по-бърз растеж случайно да са се събрали отрасли, които се разрастват по-бързо, и именно това обяснява нашите резултати. За да провери тази възможност, Чои подреди в регресия темпа на растеж в десетте основни (едноцифрени) отрасли, както и класификационно подразделение (двучифрено) от осемнайсет преработващи отрасли, които съществуват в повече от няколко щата, спрямо величините на времето, което е имал всеки щат за образуването на заинтересовани групи. Във всички тези отрасли, с из-

ключение на един (земеделие, лесовъдство и риболов), всички или почти всички признаци бяха в хармония с теорията и в голяма част от случаите резултатите за всеки отделен отрасъл бяха и статистически значими.

Трети възможен проблем е, че за целите на настоящата теза четиридесет и осемте щата могат да представляват три хомогенни региона – Юг, Запад и Североизток-Среден запад. Ако това е вярно, нямаме четиридесет и осем наблюдения, а само три, следователно прекалено малко за статистически значими резултати. За да проверим тази възможност, с Чои проучихме всеки от трите региона отделно, а разгледахме и трийсет и седемте неконфедеративни щати като отделна част. Във всеки регион излиза наяве един и същ модел, моделът е слаб на Запад и до известна степен в бившите конфедеративни щати, но много силен в Североизточния-среднозападния регион и за трийсет и седемте неконфедеративни щати.

Но има и още една възможност резултатите да са характерни за близкото минало и разглеждането на по-дълъг период да даде различни резултати. Ако вземем възможно най-дългия период – цялата американска история, – виждаме масирано движение в западна (дори понякога в югозападна) посока. Това движение силно се забавя от време на време от бързия относителен упадък на земеделието (което отслабва само през 70-те години), но неговото съществуване и непрекъснато бързо темпо дълго след изчезването на незаселените райони е в съгласие с теорията.

XV

При все че на пръв поглед също като цяло съответства на теорията, картината на южните щати в дългосрочен план е по-сложна и се разбира по-трудно. Ако моите предварителни проучвания на историята на Юга изобщо са верни, първите значими заинтересовани коалиции, които възникват там преди и след Реконструкцията, са малки, местни и с членове само бели граждани, понякога без формална организация. Всички тези

малки групи в никакъв случай не са винаги против напредъка на чернокожото население, но много от тях са и има несъмнена податливост към расистка демагогия сред мнозинството от белите граждани от Юга по онова време. На много по-слабото чернокожо население по същество се отказва да се организира политически, а често не му се дава и възможност да гласува, то е подложено на незаконна принуда, която понякога включва широко разпространения линч. Електоралната последица от диспропорцията в организационната сила между расите и податливостта на бялото население към расистки призови е постоянно възникване на модела „Джим Кроу“*, узаконена сегрегация и расово подчинение. Това явно се увеличава чрез неофициално ограничаване на достъпа и репресия от някои коалиции само за бели. Мнозина предполагат, че сегрегационните модели в Юга възникват точно след Реконструкцията или дори по-рано, но историкът К. ван Удуърд показва, че минават десетилетия, преди да се прокарат първите закони от законодателството „Джим Кроу“ и че именно през XX в. тази система достига пълната си суровост³⁷. С други думи, нужно е известно време, за да може да се появи колективно действие на белите привърженици на теорията за расовото превъзходство във всяка от множеството общности и щати в Юга.

Ниската производителност на чернокожите изполичари предшества пълното развитие на системата „Джим Кроу“ и не може цялата вина да се хвърля върху нея. Причината за тази ниска производителност и широко разпространената бедност на чернокожото население след Гражданската война са обект на широка и обременена с противоречия литература, която тази книга в никакъв случай не може да анализира. И все пак не е учудващо на пръв поглед, че лишенията на чернокожото население в условията на робството, липсата на образование и ограничения достъп до кредит, както и широкият и рязък преход от широкомащабни робски плантации към малки независими изполичарски стопанства водят до ниска производи-

* По името на известната песен от XIX в. – практиката на дискриминацията и сегрегация на цветнокожи в САЩ. – Бел. прев.

телност на земеделието на чернокожите и това повлиява отрицателно върху икономиката на Юга като цяло.

Липсата на индустриално развитие е друг въпрос. Макар че трябва да отложи каквито и да било заключения за отделна публикация, която може да възникне от някои по-нататъшни проучвания, които се надявам да направя³⁸, крайно условното ми предположение в случая е, че много от организираниите интереси в множество общности в Юга осъзнават, че всякакви значими външни инвестиции или приток на имигранти от Север биха разрушили или поне биха застрашили системата „Джим Кроу“ и конфигурацията от обсебилите властта интереси, преплетена с нея. Със сигурност има много интензивна аграрна, шовинистична, антииндустриална и антикапиталистическа реторика в Юга в продължение на дълги години³⁹. Нещо повече, мащабните усилия да се привлекат бизнес предприятия отдалеч възникват главно след като старата система вече се разпада. Със сигурност понякога външните инвестиции и потенциалните имигранти също са били отблъсквани от поставилите се над закона насилие и нестабилността на системата. Накрая старият модел на коалиции на Юг е отслабен от Новия курс* и следвоенните федерални политики, от космополитните влияния, дължащи се на по-добрите комуникации и транспорт, от нарасналата съпротива на чернокожите, от въвеждането на нови технологии и методи за производство, а може би и от други фактори. Тези промени и множество различни благоприятни външни събития позволяват бърза промяна и растеж. В Юга започва да се образува нов модел коалиции, като расово обединени профсъюзи, но този нов модел възниква само постепенно и затова не оказва значително отрицателно влияние върху икономическото развитие.

Условният и евристичен характер на горните предположения не може да се подчертава прекалено. Дори ако горното предположение като цяло е вярно, явно то може да е само част от комплексна и многопричинна картина. Друг възможен

* Икономическа и социална политика на Фр. Рузвелт за преодоляване на кризата от 1929-33 г. – Бел. прев.

източник например за увеличаване на темпото на южния (и западния) растеж напоследък е растящото относително значение на „необвързаните“ отрасли. За разлика от отраслите на основата на ресурси, като стоманодобивния, и за разлика от другите отрасли от тежката промишленост, за които транспортните отрасли са значителни, тези отрасли могат да се разполагат в множество различни области и по този начин по-лесно да избягват среда, в която има неефективна институционална уредба. Напоследък високите технологии и другите „необвързани“ отрасли на леката промишленост стават все по-важни в Съединените щати. Вероятно е важно и че транспортните разходи дълго време не бяха много значителни в текстилната индустрия; това е първият важен преработващ отрасъл, който се премества към Юга.

Както ще стане ясно в следващата глава на тази книга, често профсъюзите са само малка част от картината на коалициите за разпределение, а понякога изобщо не влизат в нея, но те са най-важните коалиции, когато става дума за миграцията на необвързаните отрасли. Дори когато са картелирани, производителите ще имат по-ниски печалби, ако са изправени пред по-високи производствени разходи заради рестриктивните трудови закони или свръхконкурентни заплати. Ако теорията, предложена в тази книга, е вярна, местоположението на промишлената дейност, поне доколкото тя не е възпирана от местоположението на природните ресурси, трябва да бъде повлияно от разликите в силата на профсъюзите в различните райони. Най-бързият растеж на американските профсъюзи започна през 1937 г. и продължава с бързи темпове през Втората световна война, затова именно през следвоенния период разликите в силата на профсъюзите в различните щати са истински важни. Нещо повече, извод 6 показва, че коалициите за разпределение причиняват по-голяма неефективност, когато са стари, отколкото когато са току-що организирани, защото бавното вземане на решения означава, че работните правила стават архаични след дълъг период на съществуване на организациите; едва в следвоенния период има големи разлики в

степената на зрелия синдикализъм. Ето защо е уместно да се направи проверка на настоящата теория на основата на целия следвоенен опит, особено по отношение на промишлената продукция, и сега се обръщаме към това.

Както виждаме от таблица 4.3, резултатите отново силно подкрепят теорията. Отделните регресии също подкрепят теорията във всеки главен отрязък от следвоенния период – не само след средата на 60-те години, но и преди това. Зависимостта обаче не е толкова силна в ранните следвоенни години, колкото в по-късните; също така може би не е така силна в последните няколко години, защото разликата в членството в профсъюзите в различните щати до известна степен намалява.

Таблица 4.3. Растежът след Втората Световна война

А. Добавена стойност на производителите, 1947–1977

1.	VAM = 11.0097 – 4.8402 STICIV1 (7.07)	R ² = 0.52
2.	VAM = 10.2951 – 4.0375 STICIV2 (7.70)	R ² = 0.56
3.	VAM = 8.8613 – 0.0518 UR1880 (5.23)	R ² = 0.37
4.	VAM = 9.7758 – 0.0848 UNION64 (4.50)	R ² = 0.31

Б. Добавена стойност от производителите, 1947–1963

1.	VAM = 9.5861 – 4.3589 STICIV1 (4.26)	R ² = 0.28
2.	VAM = 8.8401 – 3.6157 STICIV2 (4.47)	R ² = 0.30
3.	VAM = 7.6063 – 0.0447 UR1880 (3.24)	R ² = 0.19
4.	VAM = 7.9001 – 0.0528 UNION64 (1.99)	R ² = 0.08

В. Общ личен доход, 1946–1978

1.	PI = 8.5767 – 1.8469 STICIV1 (3.25)	R ² = 0.19
2.	PI = 8.3399 – 1.6609 STICIV2 (3.76)	R ² = 0.24
3.	PI = 7.6575 – 0.0153 UR1880 (2.00)	R ² = 0.08
4.	PI = 8.1406 – 0.0338 UNION64 (2.50)	R ² = 0.12

Г. Личен годишен доход на глава от населението, 1946–1978

1.	PCPI = 8.3012 – 0.6911 STICIV1 (2.92)	R ² = 0.16
2.	PCPI = 8.4394 – 0.8618 STICIV2 (5.92)	R ² = 0.38
3.	PCPI = 8.1811 – 0.0123 UR1880 (4.52)	R ² = 0.31
4.	PCPI = 8.3574 – 0.0184 UNION64 (3.52)	R ² = 0.21

Д. Обобщени и допълнителни регресии

	Общ личен доход		Доход от глава на населението		Добавена стойност от производителите		Добавена стойност от производителите	
	<u>1946–1978</u>		<u>1946–1978</u>		<u>1963–1977</u>		<u>1947–1977</u>	
	t	R ²	T	R ²	t	R ²	T	R ²
STICIV1	3.25	0.19	2.92	0.16	6.03	0.44	7.07	0.52
STICIV2	3.76	0.24	5.29	0.38	0.38	0.48	7.70	0.56
STICIV3	3.65	0.22	6.56	0.48	0.48	0.42	6.68	0.49
UR1880	2.00	0.08	4.52	0.31	0.31	0.34	5.23	0.37
CIVWAR	1.62	0.13 ^a	5.23	0.57	0.57	0.37	1.33	0.40

UR1880	1.21		3.07				4.26	
STICIV1	2.43	0.19	0.28	0.31	0.31	0.48	4.22	0.55
UR1880	0.06		3.15				1.73	
STICIV2	3.11	0.24	2.74	0.41	0.41	0.50	1.63	0.58
UR1880	0.67		1.46				1.14	
STICIV3	2.92	0.23	4.11	0.50	0.50	0.45	3.84	0.53
UR1880	0.37		1.11				1.83	
CIVWAR	3.30	0.25	7.10	0.54	0.54	0.50	6.58	0.63
STAHOD	3.02		2.15				7.05	
STAHOD	1.90	0.07	0	0	0	0.21	4.26	0.28
UNION64	2.50	0.12	3.52	0.21	0.21	0.43	4.50	0.31
UNION70	2.36	0.11	3.03	0.17	0.17	0.42	4.14	0.27

а. Когато има две независими променливи, стойностите на R^2 се дават в полето между двете променливи.

Заб.: Обяснение на променливите

VAM: Експоненциален темп на растеж на добавената стойност от производителите

PI: Експоненциален темп на растеж от общия личен доход

PCPI: Експоненциален темп на растеж на личния доход на глава от населението

Източник: Същите като при табл. 4.1 и Министерство на търговията на САЩ, Преглед на текущите бизнес предприятия, април 1965 г. и април 1967 г., Бюро за преброяване на населението, Министерство на търговията на САЩ, „Преброяване на производителите за 1977 г. – Обобщение“, април 1981 г.

Горната проверка се съсредоточава във влиянията, забавящи растежа, и приема, че възможностите за растеж в различните щати са разпределени случайно. Съществува обаче поне една систематична разлика във възможностите за растеж в различните щати. Тя възниква, защото стопанствата в различните щати не са достигнали до пълното използване на потенциала на съвременните технологии или собствените си природни и човешки ресурси поне в началото на периода на растеж, който проучваме. Ако всички останали условия са еднакви, областите, които имат множество неизползвани възможности, могат да имат по-бърз растеж от онези, чиито неизползвани възможности са малко, ето защо още веднъж стигаме до известната хипотеза, че когато догонват, по-бедните и технологично изостанали области могат да имат по-бърз растеж от по-богатите и по-напреднали в технологично отношение области⁴⁰. Другаде съм казвал, че аргументът за догонването е особено подходящ партньор на настоящата теория и че понякога има сериозни спецификационни проблеми, ако те не се подлагат на проверка заедно⁴¹. Очевидно хипотезата за догонването не може да обясни например разликите между темповете на растеж в Германия и Япония, от една страна, и темпът на растеж във Великобритания, от друга. Но това не значи, че процесът на догонване не действа⁴²; влиянието му може да е засенчено от мощни сили, действащи в обратна посока.

Таблица 4.4. Растеж с добавени променливи за „догонване“

1.	$MFG = 3.8973 + 992.38 \text{ INVLPI}$ (3.96)	$R^2 = 0.25$
2.	$LPI = 7.03 + 42300 \text{ INVLPI}$ (2.15)	$R^2 = 0.0.9$
3.	$PN = 6.69 + 3848.44 \text{ INVLPI}$ (3.96)	$R^2 = 0.25$

4. $MFG = 8.4112 + 0.0025 \text{ DEVLPI}$
(4.96)02 $R^2 = 0.26$
5. $LPI = 8.92 - 0.0011 \text{ DEVLPI}$
(2.37) $R^2 = 0.11$
6. $PN = 8.3 - 0.0019 \text{ DEVPN}$
(4.88) $R^2 = 0.34$
7. $MFG = 8.8894 - 2.5009 \text{ STACIV3} + 2767.57 \text{ INVLPI}$
(3.53) (0.91) $R^2 = 0.42$
8. $LPI = 11.42 - 2.196 \text{ STACIV3} - 2113.87 \text{ INVLPI}$
(4.13) (0.93) $R^2 = 0.34$
9. $PN = 9.72 - 1.999 \text{ STACIV3} + 951.89 \text{ INVPN}$
(4.20) (0.88) $R^2 = 0.46$
10. $MFG = 8.5228 - 0.0533 \text{ UR1800} + 3117.81 \text{ INVLPI}$
(3.93) (1.11) $R^2 = 0.45$
11. $LPI = 9.37 - 0.0269 \text{ UR1880} + 746.11 \text{ INVLPI}$
(2.34) (0.31) $R^2 = 0.19$
12. $PN = 9.03 - 0.0339 \text{ UR1880} + 1456.76 \text{ INVPN}$
(3.21) (1.26) $R^2 = 0.39$
13. $MFG = 10.0981 - 2.4533 \text{ STACIV3} - 0.0008 \text{ DEVLPI}$
(3.51) (1.04) $R^2 = 0.42$
14. $LPI = 10.34 - 2.0565 \text{ STACIV3} - 0.0003 \text{ DEVLPI}$
(3.89) (0.55) $R^2 = 0.33$
15. $PN = 10.02 - 1.7219 \text{ STACIV3} - 0.0008 \text{ DEVLPI}$
(3.59) (1.71) $R^2 = 0.49$
16. $MFG = 9.9302 - 0.0531 \text{ UR1800} - 0.0008 \text{ DEVLPI}$
(3.87) (1.09) $R^2 = 0.44$
17. $LPI = 9.65 - 0.0253 \text{ UR1800} - 0.0003 \text{ DEVLPI}$
(2.17) (0.53) $R^2 = 0.19$
18. $PN = 9.63 - 0.0276 \text{ UR1880} - 0.0010 \text{ DEVPN}$
(2.62) (2.11) $R^2 = 0.43$
19. $MFG = 7.9862 + 5088.80 \text{ U INVLPI} - 0.0671 \text{ UNION64}$
(1.64) (2.48) $R^2 = 0.34$

20.	LPI =	9=98.42	+	687.38	INVLPI	+	0.0485	UNION64	
	(0.28)			(2.28)					R ² = 0.19
	PN =	9.72	-	3421.65	INVPN	+	0/0487		
	UNION64			(2.43)					R ² = 0.32
	(1.49)								

Заб.: Обяснение на променливите

INVPN, INVLPI: Съответно намаляване на дохода от неземеделска дейност на глава от населението и дохода от труд и собственост през 1965 г.

DEVPN, DEVLPI: Съответно отклонение на частния земеделски доход на глава от населението и дохода от труд и собственост през 1965 г. от средния за САЩ за 1965 г.

Източник: Същият като при табл. 4.1.

Четиридесет и осемте щата предоставят уникални богатства и сравнима база данни за подлагане на съвместна проверка на настоящата теория и на модела на догонването. Чои изчисли колко от дохода на глава от населението се отклонява, от гледна точка на нашите измервания на дохода, от средния за четиридесет и осемте щата за дадена година. Ако хипотезата за догонването е вярна, това отклонение трябва да бъде в отрицателна зависимост с темпа на растеж на щата. Във всички уравнения, показани в таблица 4.4, коефициентът на догонване има предполагаем отрицателен знак, а в няколко регресии има и статистическа значимост. Факторът догонване изглежда има по-малка значимост от продължителността от време, през което щатът е развил организации, съответстващи на съвременните градски условия⁴³, но след като двете теории са съвместими, би било нелепо едната да се отхвърли просто защото вероятно има по-малка значимост от другата.

XVII

Когато разгледаме градовете и градските области, виждаме същата тенденция за относителен упадък на местата, които са разполагали с най-много време, за да натрупат за-

интересовани групи. Най-известните прояви на това и на неуправляемостта, причинена от гъстата мрежа подобни коалиции, е банкрутът, до който щеше да стигне Ню Йорк, ако от държавата не бяха предоставени специални гаранции за заем. Интересно е, че Норман Макрей от „Иконъмист“ е достатъчно впечатлен от паралелите между собствената му страна и град Ню Йорк, за да напише глава, озаглавена „Малката Великобритания в Ню Йорк“ в книгата си за Съединените щати⁴⁴. Но Ню Йорк е само един случай-прототип. Както сочи Феликс Рихатин, всички големи градове на север и на изток в един полукръг, който стига на юг от Балтимор и на запад от Сейнт Луис и Милуоки, са в затруднение. Като цяло по-новите градове на юг и на запад са в несравнимо по-добро състояние. Статистически проверки, като използваните тук, имат до голяма степен същия успех в обяснението на относителния растеж на онова, което Бюрото по преброяване на населението нарича „Стандартни градски статистически области“. Резултатите важат и когато се изпуснат най-големите градове – които са в упадък вероятно заради пренаселеността или липсата на пространство – и когато независимият ефект от размера на града се вземе предвид по други начини⁴⁵.

Неофициалните наблюдения също подсказват, че „по-старите“ преработвателни отрасли в Съединените щати, като производството на ж.п. техника, стоманопреработка, автомобилостроене и производство на селскостопанска техника, често са в относителен спад. По-новите американски отрасли, като компютърния отрасъл, самолетостроенето и други високотехнологични отрасли, са в много по-добро състояние. Поради липсата на каквито и да било еднозначни измервания на възрастта на отраслите в този случай статистическите проверки са по-трудни и проблематични и досега не съм се опитвал да ги правя. Питър Мърел обаче е разгледал модела на износ на Съединените щати и различни други големи търговски държави и е установил, че моделът на сравнителното предимство, показан от американската икономика, напомня повече на този на Великобритания, отколкото на Германия

и Япония⁴⁶. Това определено е в съгласие с хипотезата, че резултатите на САЩ, както и на Великобритания, са сравнително лоши в по-старите отрасли и отраслите от тежката промишленост, които са особено податливи на олигополистични негласни споразумения и синдикализиране. Несъмнено са замесени и други фактори, но фактът, че нивата на заплатите в затрудненото американско автомобилостроене и стоманопреработващата промишленост са много по-високи от средните заплати в американската преработваща промишленост като цяло, по-скоро потвърждават хипотезата на Мърел, че настоящата теория е част от обяснението. Също така не бих се изненадал, ако в тези затруднени отрасли има в прекомерен брой вице-президенти и други корпоративни бюрократи с прилични допълнителни доходи.

XVIII

Всички изложени статистически проверки (и много други, които не бяха обсъдени за краткост) са в съгласие с теорията и освен това почти всички са статистически значими. В този комплексен, многопричинен свят е трудно да се види как данните биха съответствали на теорията по-добре. И все пак това не е неоспоримо доказателство. Не така елементарни и ясни проверки например биха могли да дадат различни резултати, а е възможно и алтернативен модел, несъвместим с теорията, да даде още по-добри резултати. Всеки алтернативен модел обаче трябва също да се провери на фона на международния и историческия свят, разгледан в началото на тази глава. Както казах в първа глава, презумпцията трябва да е в полза на теорията, която обяснява най-много с най-малко, затова един модел, който може да обясни само темпа на растеж в щатите от САЩ, или не би могъл да го стори, без да изгуби краткостта си, няма шанс да спечели състезанието.

Отчасти защото достоверността на една теория зависи от това, какъв обем може да обясни тя (без да изгуби лаконич-

ността си), и отчасти заради нейния вътрешноприсъщ интерес, ние ще представим още доказателства – много повече. Тези данни ще се отнасят до различни държави и различни исторически периоди. Но теорията остава непроменена, затова по-нататъшните доказателства ще подсилват тезата, изложена в тази глава по същия начин, по който доказателствата в тази глава подкрепят по-нататъшните резултати.

5

Интеграцията на юрисдикции и външната търговия

Както научаваме от таблица 1.1, първите шест страни – членки на Европейската икономическа общност, постигат бърз растеж след Втората световна война особено в сравнение с Австралия, Нова Зеландия, Великобритания и Съединените щати, а при някои от страните-членки растежът е по-бърз през 1960 г., когато започва да функционира Общият пазар. Въпреки че предложих обяснение за най-нетипичните или вай-отдалечаващите примери за бърз растеж – Германия и Франция, – не направих анализ на бързия растеж на останалите четири държави от Шесторката. Подобен анализ е необходим не само за да се обхванат всички развити демокрации, но и за да се покаже, че има още един фактор, допринасящ за бързия растеж на Франция и Германия, който допълва обяснението в предишната глава. Освен това анализът на Общия пазар ще ни помогне да разберем защо следвоенният растеж на Нова Зеландия е общо взето толкова слаб, колкото и на Великобритания, и защо растежът на Австралия също не е впечатляващ особено ако се вземат предвид ценните природни ресурси, открити в следвоенния период.

Ако се вземе предвид моментът, когато се осъществява растежът на повечето страни от Шесторката, човек е изкушен да заключи, както правят повечето повърхностни наблюдатели, че причината за това е Общият пазар. Тази аргументация

е *post hoc ergo propter hoc** и явно не можем да разчитаме на нея особено ако след като повечето, ако не всички количествени изследвания сочат, че приходите от Общия пазар са *много* малки спрямо увеличението на страните. Количествените изследвания на приходите от свободна търговия и на загубите от монопол обикновено показват далеч по-слаби резултати от предвижданията от икономистите, а изчисленията на приходите от Общия пазар съответстват на нормалния модел. Изследванията на Едуин Труман и Мордехай Крайнен например, макар да твърдят, че създадените нови търговски потоци преобладават над пренасочването на вече съществуващите, показват, че Общият пазар добавя най-много два процента към потреблението на преработени стоки в ЕИО.¹ Нещо повече, Бела Баласа твърди, че като се вземат предвид икономии-те от мащаба, както и други източници на приходи от Общия пазар, има „0,3% увеличение в съотношението на годишното нарастване на търговията към това БНП“, което вероятно „се съпътства от 0,1% увеличение в темпа на растежа. Така към 1965 г. кумулативният ефект от основаването на Общия пазар върху БНП на страните-членки ще достигне до 0,5% от БНП“². Задълбочените изследвания на други икономисти също показват, че интуитивното съждение, че големите митнически съюзи могат да доведат до значително увеличение на темпа на растежа, не се подкрепя от обичайните сравнително-статистични изчисления.

II

Редица факти подсказват, че в случаите на забележителен икономически растеж в историческите периоди, обсъждани в глава 1, се крие нещо повече. Знам, че Съединените щати си превръщат в световен икономически лидер около век след приемането на конституцията си. Подобно на тях, Германия, бедна област през първата половина на XIX в., осъществява голям напредък и достига до положението си от началото на

* След това – следователно вследствие на това (лат.). – Бел. прев.

Първата световна война, когато задминава Великобритания, и това става след основаването на Цолферайн, митническото обединение на повечето немскоезични области, и политическото обединение на Германия. Ще докажа, че и двете ситуации са сходни с Общия пазар, защото имат три общи съществени черти. Понякога те не се забелязват, тъй като традиционната терминология насочва вниманието към разликите между образуването на държави и на митнически съюзи.

Общият пазар създава обширна зона, в която съществува подобие на свободна търговия; той позволява относително неограничено движение на работна сила, капитал и фирми в рамките на тази голяма зона; освен това той прехвърля пълномощията за вземането на решения относно митата и други въпроси от столицата на всяка от шестте държави върху Европейската икономическа общност като цяло. Когато разглеждаме тези черти, веднага разбираме, че създаването на нова или по-голяма държава от няколко по-малки юрисдикции също включва тези три основополагащи черти.

Основаването на Съединените американски щати от тринайсет независими бивши колонии включва създаването на зона за свободна търговия, мобилност на факторите на производство, както и смяна на институциите, които вземат някои от държавните решения. Всъщност приемането на конституцията премахва митата, наложени от Ню Йорк за някои вносни стоки от Кънектикът и Ню Джърси. Не само Цолферайн, но и създаването на самия Германски райх притежава същите основни черти. Дълго след началото на XIX в. повечето от немскоезичните области в Европа са независими княжества, градове-държави или други малки юрисдикции със собствени мита, прегради за мобилността и различна икономическа политика, но създаването на Цолферайн и най-вече на германската държава, което приключва до 1871 г., водят до разрастване на общ пазар и прехвърляне на част от властта.

Още преди това навсякъде в Европа се осъществява развитие, което също поражда много по-обширни пазари, установява по-широки области на мобилност на факторите и сменя мястото

на вземане на управленчески решения. В края на XV и XVI в. централизиращите се монархии Англия и Франция се опитват да създадат нации-държави от съществуващите разпокъсани тесни феодални владения. Дотогава има формални национални кралства, но истинската власт обикновено е в ръцете на владетелите на различните владения, а понякога – в ръцете на фактически самоуправляващи се крепостни градове. Всяка от тези миниатюрни държави е склонна да налага свои такси и мита; плаването на една лодка по Рейн, където крепостите, събиращи такси, понякога отстоят само на километър една от друга, стига, за да се напомни колко са многобройни местните такси в средновековна Европа. Национализиращите се монархии с меркантилистичната си политика се стремят да елиминират тези местни власти и техните ограничения и на свой ред налагат силно протекционистична политика на национално ниво. Във Франция много от феодалните такси и ограничения за търговията и мобилността на производствените фактори остават в сила чак до Революцията, но във Великобритания създаването на обширни национални пазари става много по-бързо. Независимо дали има някаква причинна връзка, или не, ние знаем, че създаването на ефективни национални юрисдикции в Западна Европа бива последвано от търговската революция, а във Великобритания в крайна сметка – от индустриалната.

В много отношения, може би най-важните, създаването на действащи национални управления е много различно от създаването на митнически съюзи, колкото и да са ефективни съюзите. Независимо от това във всички посочени случаи се установява много по-широка област на относително свободна търговия, създава се също толкова обширна зона на относително свободно движение на производствените фактори, а властта да се вземат поне някои от важните решения за икономическата политика се прехвърля върху нови институции на ново място. Във всеки от случаите съществува в значителна степен това, което тук ще назова *интеграция на юрисдикции*. Би било много по-добре, ако можехме да избегнем измислянето на ново словосъчетание, особено толкова многозначно, но

познатите етикети засенчват общите черти, които ни интересуват в случая.

Тъй като има няколко примера за интеграция на юрисдикции, последвани от доста бърз икономически напредък, става още по-примамливо да се постулира причинно-следствена връзка. Но това би било преждевременно. Първо, трябва да придобием известна представа как точно интеграцията на юрисдикции би довела до бързия растеж, а статистическите изследвания, като цитираните по-горе за Общия пазар, сочат, че приходите от свободната търговия не са толкова големи, че да обяснят значителния икономически растеж. И второ, броят на случаите на интеграция на юрисдикции още не е достатъчно голям, за да позволи да се правят уверени обобщения. Затова трябва да разгледаме специфичните *модели* на растеж както в *рамките* на юрисдикциите, така и при сравнение между тях, за да разберем дали предоставят доказателства в подкрепа на тази теза. Освен това трябва да изложим теоретичен модел, който да обясни защо интеграцията на юрисдикции води до наблюдаваните последици.

III

Един от най-ярките и устойчиви модели в развиващите се стопанства на Запада през Ренесанса е относителният (а понякога абсолютен) упадък на много от дотогава големите градове. Този упадък е парадоксален, защото най-важната крачка напред на Запада несъмнено е индустриалната революция и днес западното общество вероятно е по-урбанизирано от всяко друго общество в историята. Търговската и индустриалната революции създават нови градове или превръщат малки села в огромни градове, вместо да строят на основата на големите съществуващи средновековни и ренесансови градове. Разбира се, големи столици, като Лондон и Париж, се разрастват като административни центрове и потребители на част от новото благосъстояние, но в никакъв случай не представляват източници на растеж. Както посочва френският историк на иконо-

миката Фернан Бродел: „градовете бяха примери за дълбоко вкоренена нестабилност, асиметричен растеж и ирационално и непродуктивно инвестиране в национален мащаб... Тези огромни градски образувания са свързани повече с миналото, с извършените еволюции, грешки и недъзи на обществата и икономиките, отколкото с подготовката за бъдещето... Очевиден е фактът, че тези столици щяха да участват в настъпващата промишлена революция като зрители. Не Лондон, а Манчестър, Лийдс, Глазгоу и безчет пролетарски градчета сложиха началото на новата ера.“³

М. Дж. Даунтън показва, че поне по отношение на Великобритания през индустриалната епоха Бродел е прав. От шестте града, за които се твърди, че са най-големите в Англия през 1600 г., само Бристол – пристанище, което се облагодетелства от икономическия растеж, и Лондон са в челната шестлица през 1801 г. Списъка допълват Манчестър, Ливърпул, Бирмингам и Лийдс. Йорк, третият по ред през 1600 г., през 1801 г. е седемнайсети, Нюкасъл, преди пети, вече е на четиринайсето място, както показва таблица 5.1.⁴

Таблица 5.1. Английски градове, подредени по големина

1600 г.		1801 г.	
Място	Население	Място	Население
1. Лондон	250 000	1. Лондон	960 000
2. Норуич	15 000	2. Манчестър	84 000
3. Йорк	12 000	3. Ливърпул	78 000
4. Бристол	12 000	4. Бирмингам	74 000
5. Нюкасъл	10 000	5. Бристол	64 000
6. Ексетър	9 000	6. Лийдс	53 000
		8. Норуич	37 000
		14. Нюкасъл	28 000
		17. Йорк	16 000

Още преди 1601 г. съществува загриженост за „обезлюдяването на градовете“. В есето си „Упадък на градовете в Англия през късното Средновековие“ на основата на несистематизирани, но изобилни цифри и съвременни коментари Чарлз Питиан-Адамс прави заключението, че населението и доходът на много английски градове започват да намаляват още преди Черната смърт*. Макар че според Питиан-Адамс този упадък на някои градове може да се компенсира с разрастването на други, ние продължаваме да се питаме защо толкова градове западат, докато други се разрастват. В края на XV и началото на XVI в., и особено между 1520 и 1570 г. според Питиан-Адамс повечето градове са в „затруднение“, ако не и в „остра криза“, чийто резултат често е значително снижаване на икономическата активност и населението.⁵

В континентална Европа тенденцията градовете да са институции със значителна автономия, функциониращи в относително стабилни национални граници, не е толкова силна. Отчасти заради това, отчасти защото резките промени на индустриалната революция стигат тук по-късно, положението не е толкова драматично. Въпреки това в множество случаи старите градски центрове биват изместени от нови градове или от селската промишленост. Един от примерите е частичното пренасяне на средновековната вълнена промишленост от градовете във Фландрия в съседния Брабант и упадъкът на тази промишленост във Фламандия най-вече заради градовете в Северна Италия, които на свой ред също западат. Друг пример е упадъкът на Неапол, който в навечерието на Френската революция е може би четвъртият по големина град в Европа. Доменико Села заключава, че „в цяла Европа никой от старите центрове на ранния капитализъм (Антверпен и Венеция, Амстердам и Генуа, Бордо и Флоренция) не играе водеща роля в настъпването на модерната индустриализация“. Села установява, че в испанска Ломбардия през XVII в., чийто икономика той изследва изключително подробно, градовете „носят малко

* Голямата чумна епидемия през 1349 г., когато измира почти половината население на Западна Европа. – Бел. прев.

от белезите, които свързваме с модерната индустриализация, а някои от тях дори са диаметрално противоположни... Затова градовете явно са неподходящи за ролята на люлка на мащабна индустриализация, те далеч не са в авангарда на модерната икономика, на тях трябва да се гледа като на анахронични реликви от стремително заличаващото се минало. Ако искаме да открием предтечите на съвременната икономика, трябва да се обърнем към провинцията⁶. Широко разпространено е разрастването на предградията за сметка на центъра на града⁷. Класически пример е западането на централната част на Аахен, документирано подробно от Херберт Киш⁸.

IV

Средновековните градчета и градове са малки според съвременните стандарти. Границите им обикновено са строго определени от крепостните стени и те често притежават значителна степен на автономия (а в някои случаи са напълно независими от друга, по-голяма власт). Дори населението да е многохилядно, в рамките на тези малки юрисдикции по правило има само неколцина търговци в един определен вид търговия и ограничен брой майстори-занаятчии във всеки от специализираните занаяти. Примитивните начини на транспортиране и липсата на безопасни и проходими национални пътни системи също допринасят за сегментиране на пазарите. Шепя търговци и занаятчии могат по-лесно да си осигурят монопол, ако картелират местното производство. Когато търговците на определени стоки са по-богати от жителите на града като цяло, е твърде вероятно те да общуват по-често помежду си, отколкото с по-малко заможните. До известна степен това важи и за занаятчиите.

Логиката, изложена в глава 2, подсказва, че малките групи имат далеч по-големи възможности да се организират за колективни действия, отколкото големите, и ако останалите условия са сходни, в малките юрисдикции ще има относително по-голям брой организации, отколкото в големите. Според

тази логика малките и еднородни групи, които взаимодействат социално, имат допълнително предимство – стимулите за социално разграничаване, които им помагат да се организират за колективни действия. Тези разсъждения водят до извод 3 – малките групи се организират по-добре и по-бързо от големите. Ако логиката, изложена по-горе, е вярна, следва, че търговците на определен вид стоки и занаятчиите в определен занаят в един средновековен град имат изключително благоприятни условия да се организират за колективни действия. Дори градът да има само няколко хиляди жители, малко вероятно е населението като цяло да успее да организира противодействие на подобни комбинации, макар че в малки селища то би било достатъчно малобройно, за да може това да стане.

V

Резултатът от тези благоприятни условия за колективни картелни действия, разбира се, са гилдиите. Те естествено се стремят да подсилят предимството си, че са малобройни и социално еднородни, с принудителна гражданска власт, а много от тях действително имат влияние, макар не и власт, над градовете, в които функционират. Този резултат е особено вероятен в средновековна Англия, в която националните монархии смятат за изгодно да предоставят на градовете значителна степен на автономия. В територията, от която се образува новата Германия, гилдиите по-често се противопоставят на малките графства, които ревностно пазят властта си, и им се налага да установят симбиозни връзки с местните владетели и благородници. Особено във Франция на гилдиите често се дават монополни привилегии в замяна на специални данъци, отчасти заради военните разходи и ограничените данъчни приходи поради недостиг на служители. Градовете-държави в Северна Италия се простират далеч отвъд своите стени и в такива случаи гилдиите имат по-широка сфера на контрол, ако делеят властта с управниците, но пък по този начин са изложени на нестабилните условия в Северна Италия, които понякога пре-

чат на развитието им или намаляват силата им. Независимо от всички разлики в различните области гилдиите на търговците и майсторите, а понякога и на калфи, се разпространяват широко от Византия на изток до Великобритания на запад и от германските градове на север до Италия на юг.

Макар че осигуряват на членовете си защита и социални облаги, гилдиите са най-вече коалиции за разпределение, които използват силата на монопола, а често и политическа мощ, за да постигат интересите си. Както прогнозира изводи 4 и 7, те освен това отслабват икономическата ефективност и забавят технологичното обновление. Използването на чиракуване, за да се контролира встъпването в тях, се демонстрира убедително от изискванията в някои гилдии калфата да стане майстор едва след като плати такса, според правилата в други чираците и калфите не могат да се женят, а в трети от сина на майстора *не се изисква* да чиракува, условие иначе задължително за всички. Безбройните правила, целящи да попречат на даден майстор да постигне значителен напредък за сметка на останалите, несъмнено ограничават нововъведенията. (Тъй като майсторите притежават капитал и наемат калфи и чираци, важно е гилдиите на майстори или на търговци да не се бъркат с професионалните съюзи – тези гилдии обикновено се назовават по-уместно бизнес картели.)

VI

Какво следва да се очаква, когато има интеграция на юрисдикции в условията на относително автономни градове с гъста мрежа от гилдии? Извод 2 посочва, че натрупването на заинтересовани организации става постепенно в стабилни общества с *неизменни* граници. Ако зоната, в която може да възникне търговия без такси или ограничения, се разшири многократно, една гилдия или всеки подобен картел ще установи, че контролира само малка част от общия пазар. А, разбира се, монопол в малка част от един интегриран пазар изобщо не е монопол: хората няма да плащат монополна цена

на члена на гилдията, ако могат да купят стоката по-евтино от някого извън картела. В рамките на интегрираната юрисдикция има свободно движение на производствени фактори, което дава стимул на продавачите да се преместят в друга област от юрисдикцията, в която картелирането е довело до по-високи цени. Интеграцията на юрисдикции означава също, че политическите решения вече се вземат от други хора, в друга институционална среда, на място, което вероятно е доста отдалечено. Освен това политическото влияние, необходимо за промяна в политиката на интегрираната юрисдикция, ще бъде много по-голямо, отколкото необходимото в предишните, относително тесни юрисдикции. Понякога приходите от интеграция на юрисдикции донякъде се компенсират, когато притиснати във финансово отношение монарси продават монополни права на гилдиите в замяна на специални данъци, но като цяло гилдиите губят както монополната си власт, така и политическото си влияние, когато местните юрисдикции се заменят от икономически интегрирани национални юрисдикции.

Нивото на разходите за транспорт е също високо. Ако тези разходи са прекалено високи, за да си струва дадена стока да се транспортира от един град в друг, интеграцията на юрисдикции следва да има по-малко значение, но дори и тогава съществува тенденция конкуриращите се търговци да се преселват в картелираните части на интегрираната юрисдикция. Времето на търговската революция е време и на усъвършенстване на превоза на стоки особено по вода, което води до развитието на маршрути до Азия и откриването на Новия свят. Нарастващата сила на централното управление прави пътуването от една община до друга по-безопасно, като постепенно слага край на анархичните конфликти между феодалните владетели и намалява беззаконието в селските области, а това води до строителство на пътища, а по-късно – и до прокопаване на канали. Ако провинцията е относително безопасна, не само транспортирането е по-евтино, но и може да се произвежда там, където разходите са по-ниски.

Когато се провежда интеграция на юрисдикции, това не означава, че веднага възникват нови заинтересовани групи, които съответстват на обхвата на по-голямата юрисдикция, защото, както знаем от извод 2, подобни обединения възникват единствено постепенно и при стабилни условия. На малките групи обаче не им е необходимо толкова време, за да се организират, колкото на големите (извод 3). Крупните търговци, занимаващи се с широкомащабна търговия, често на далечни разстояния, са сред първите, които се организират в групи или тайни съглашения на национално ниво. Често тези групи постигат голям успех; както посочва Адам Смит, влиянието на „търговеца“ дава на великите европейски правителства политиката на „меркантилизма“, който облагодетелства влиятелните търговци и техните съюзници за сметка на останалата част от народа. Често това включва сурова протекционистична политика, която брани влиятелните търговци от чуждестранна конкуренция – и до днес меркантилизмът е синоним на протекционизма.

Ето защо може би изглежда, че приходите от интеграция на юрисдикции в ренесансова Европа са краткотрайни и маловажни, тъй като меркантилистичната политика върви непосредствено след западащите гилдии в градовете. Но не е така. Причината е, че митата и ограниченията по широките граници на една нация са несравнимо по-малки от митата и ограниченията около всеки град или владение. Независимо дали нацията има мита по границите си, или не, голяма част от търговията ще бъде *вътрешнонационална* заради разходите за транспорт и природното разнообразие на всяка голяма страна. Ограниченията по националните граници не оказват пряко въздействие върху търговията, докато търговските ограничения около всеки град и владение водят до намаляването на голямата ѝ част. Нещо повече, както посочва Адам Смит, „разделението на труда е ограничено от обхвата на пазара“, затова разширяващите се пазари от периода на интеграция на юрисдикции дават възможност да се извлече предимство и от икономии от мащаба на производството и специализация.

Друга гледна точка към този въпрос възниква, когато осъзнаем, че преместването на търговските ограничения от местно на национално ниво съкращава многократно протежението на митническите бариери. Аз смятам, че най-голямото снижаване на търговските ограничения в историята е дошло от намаляването по-скоро на техния териториален обхват, отколкото на размера им.

VII

Тъй като търговската и индустриалната революции стават по време на необичайното намаляване на търговските бариери и други ограничения в гилдиите и непосредствено след това и се осъществяват предимно в новите градове и предградия, сравнително лишени от гилдии, струва ни се, че има причинна връзка. И все пак както времето на растежа, така и фактът, че гилдиите обикновено са на места, в които растежът е възпрепятстван, надали са съвпадения. За щастие има допълнителни характеристики на модела на растежа, които подсказват, че случаят не е такъв.

Една от тях е „надомната система“ в текстилната промишленост, която по онова време е най-значимата манифактурна промишленост. Според тази забележителна система търговците пътуват в цялата страна и оставят „надомно“ на отделните семейства вълна, която трябва да се изпреде или изтъче, а по-късно се връщат, за да приберат преждата или плата. Очевидно подобна система изисква много време, пътуване и разходи по сделката. Възникват несъгласия колко вълна е била оставяна на всяко семейство и колко прежда или тъкан може да се получи от нея и тези неясноти предизвикват спорове. Освен това търговецът рискува вълната, която е оставил, да бъде открадната. Като се имат предвид явните недостатъци, не можем да не се запитаме защо се използва тази система. Отговорът е, че въпреки недостатъците си тази система е по-евтина от производството в градовете, контролирани от гилдиите. Вероятно има предимства в това, производството да е пръс-

нато в провинцията, като по-евтина прехрана на работниците, но това не може да обясни тенденцията същевременно производството да се разраства в предградията около градовете, контролирани от гилдиите. (Адам Смит казва, че „ако искаш работата ти да се извърши прилично, това трябва да стане в предградията, където работниците нямат изключителни привилегии, могат да разчитат само на себе си, а после да внесеш стоката в града, както можеш“⁹.) Възраженията на гилдиите срещу производството в провинцията не могат да се обяснят и с евентуалните характерни предимства на производството в разпръснати селски места; фламандските гилдии например дори пращат в селата отряди, които да унищожават оборудването на онези, които са взели вълна надомно.

Като цяло има по-голям икономически растеж в областите на ренесансова Европа с интеграция на юрисдикции, в сравнение с областите с провинциални ограничения, а най-силният растеж е в области, в които освен интеграция на юрисдикции има и политическа нестабилност. Централизираното управление настъпва рано в Англия, тя е първата нация, която успява да установи национален пазар, общо взето лишен от местните търговски ограничения. Макар че липсват подробни количествени данни, според повечето свидетелства търговската революция е по-силна в тази държава, отколкото в която и да е друга с изключение на Нидерландската република. През XVII в. и до известна степен дори в началото на XVIII в. Великобритания минава през гражданска война и политическа нестабилност¹⁰. Несъмнено нестабилността става причина за разрушения и загуби, а освен това обезкуражава дългосрочните инвестиции. Но в рамките на няколко десетилетия след като става ясно, че във Великобритания наново е установено стабилно и общонационално управление, индустриалната революция вече е в ход. Общоприето е схващането, че във Великобритания от средата на XVIII в. има много по-малко ограничения за търговските предприятия, отколкото в повечето страни на континента, а до голяма степен вероятно има и по-добре развит транспорт.

Подобно на английската холандската икономика се радва на Златния си век и достига най-високите си нива на развитие в Европа през XVII в., непосредствено след като Обединените провинции на Нидерландия постигат успех в борбата си за независимост срещу Испания. Поне някои гилдии, които са били силни по време на испанския период, биват отслабени, гилдиите нямат сила в повечето от дейностите, важни за холандската международна търговия¹¹. Като равнинна крайбрежна нация с множество канали и реки, Нидерландия се радва на необикновено лесен транспорт.

Очевидно в сравнение с Великобритания Франция се радва на много по-слабо икономическо обединяване, тя премахва много от средновековните ограничения за търговията чак по време на Френската революция. И все пак във Франция се осъществява известна интеграция на юрисдикции далеч преди Революцията. Все пак настъпва някакво икономическо уеднаквяване и подобряване на транспорта, най-видими по времето на Луи XIV и Колбер. Същевременно, изпитващ недостиг на пари за водене на войни и други разточителни разходи, Луи XIV често предоставя на гилдиите монополни права срещу специални данъци, а аристокрацията, мощна заинтересована група, успява да избегне плащането на данъци. Независимо от митническите реформи на Колбер стоките от някои френски провинции се третират сякаш идват от чужда страна. И все пак в рамките на *cinq grosses fermes*, или петте данъчни области, поне има някакво уеднаквяване; населението на тази зона е колкото това на Англия или дори по-многобройно. Ето защо във Франция вероятно няма толкова големи местни ограничения за търговията като в напълно балканизирани немскоезични и италоезични области в Европа и икономическите ѝ достижения също изглеждат по-добри, отколкото тези в други области, колкото и да са по-ниски от холандските и британските¹². Едва през втората половина на XIX в. в немскоезичните и италоезичните области се осъществява по-силна интеграция на юрисдикции, а когато това става, тези области, и особено Германия, се радват и на значителен икономически растеж.

Разбира се, при обяснението на различната съдба на различни краища на Европа имат значение и хиляди други фактори, затова би било нелепо настоящото твърдение да се представя за еднопричинно обяснение. Но независимо от това е забележително колко точно приляга теорията на модела на растеж при сравнението на различните страни, както и на модела на растеж в тях самите.

В Съединените щати не само конституционните разпоредби, споменати по-рано, забраняват на отделните щати да налагат прегради на търговията и движението на фактори, но и продължилата повече от век експанзия на запад. Преди настоящия век всеки картел или лоби в САЩ са принудени да се справят с факта, че към държавата непрекъснато се прибавят обширни нови области. От тях винаги би могла да дойде конкуренция независимо от високите мита на национално ниво, а освен това новите области увеличават обхвата на държавата, така че за карелиране или лобирание са необходими още по-големи коалиции. Големият имигрантски поток също подрива картелирането на пазара на работна сила. Освен това, като повечето новозаселени територии, Съединените щати могат да започнат съществуването си без наследени коалиции за разпределение и строги социални класи. С оглед на всички тези фактори изключителните достижения на икономиката на САЩ за малко повече от век след гласуване на конституцията не са учудващи.

VIII

Случаят, с който започнахме, бързият растеж през 60-те години на шестте нации, създали Общия пазар, също съответства на модела. Трите най-големи сред тях – Франция, Германия и Италия – са преживели доста периоди на нестабилност и нашествия. Това означава, че в тях има относително по-малко заинтересовани организации, отколкото би имало в противен случай, а често има и повече масови организации. Във Франция и Италия профсъюзите не са разполагали с ресурсите или силата за продължителни индустриални действия; в Германия

синдикалната структура, израснала след окупацията, е много всеобхватна.

Както знаем от извод 3, малките групи могат да се организират по-бързо и пълноценно, отколкото големите, затова дори в страни, преживели най-големи вълнения, най-голяма е вероятността да са организирани отраслите, в които има малко на брой големи фирми. В Италия съюзническата окупация не е толкова радикална, както другаде, и някои отрасли запазват организационната си структура от фашистко време. Във всички държави организациите са значими фирми, най-вече са фирми-производителки, често имат стимул да се стремят към протекция чрез мита, квоти или други механизми за контрол в техния отрасъл и поне в някои от тези държави вероятността да ги получат е голяма. Щом вносът се изключи, вътрешният пазар може също да се картелира с печалба; както гласи една стара американска поговорка, „Митото е майка на доверието“¹³. Ако чуждестранните фирми се стремят да влязат в страната и да се конкурират с местните фирми, последните биха могли да заложат на националистичните чувства, за да постигнат изключващо или дискриминационно законодателство против мултинационалните компании. Понякога в някои държави, като следвоенна Германия по времето на Лудвиг Ерхард, заради икономическата идеология или интересите на износителите, може да има някаква решителна съпротива срещу протекционистичните механизми за натиск, но в други страни, като Франция и Италия през годините непосредствено преди създаването на Общия пазар, липсва способността или склонността да се оказва съпротива на тези механизми.

Във Франция и Италия и до известна степен в повечето други страни коалиционната структура и държавната политика превръщат митата, квотите, механизмите за контрол на обмена и рестрикциите за чуждестранни фирми в основна заплаха за икономическата ефективност. Във Франция например, както твърди Жан-Франсоа Енар в „Политическата икономия на сравнителните темпове на растеж: Случаят Франция“¹⁴, механизмите за контрол на обмена, квотите и лицензите почти затварят френския пазар за чуждестранна конкуренция. Често

суровините се разпределят от търговските асоциации, търговските и професионалните асоциации определят цените и разпределят продукцията в множество важни сектори. В подобни ситуации загубите от протекционизма и картелирането, което той подпомага, едва ли ще са малки. Ако един общ пазар може да отнеме от ръцете на съюзяващите се фирми на всяка нация властта да се определя нивото на протекция, правилата за мобилността на производствените фактори и достъпа на чуждестранните фирми, въпросните икономики биха могли да са сравнително ефективни. По-малките нации от Шесторката са различни в няколко отношения, но те също биха могли да имат големи печалби от освободената търговия отчасти защото малкият им размер прави протекционистичната политика по-скъпа за тях. В такъв случай повечето от членките – основателки на Европейската икономическа общност (ЕИО), са държави с коалиционна структура, протекционистична политика или малък размер, които правят общия пазар особено полезен за тях. Нещата нямаше да стоят така, ако Общият пазар беше избрал много високи нива на митата, насочени срещу външния свят, но важният кръг „Кенеди“ на намаляване на митата попречи това да стане.

Не следва обаче, че всяка държава, която се присъединява към която и да е институция, наречена общ пазар, ще се радва на печалби, сравними с тези, получени от повечето страни от Шесторката. Това, дали една нация ще спечели от митнически съюз, зависи от множество фактори, сред които нейните първоначални нива на протекция и (в по-малка степен) нивата на протекция на митническия съюз, към който се присъединява. В случая с Франция и Италия например Общият пазар почти сигурно означава по-либерални политики за търговията и мобилността на фактори, отколкото тези страни биха имали извън него. В случая с Великобритания, в която интересите на организираните износители и международната финансова общност в Лондонското Сити дълго време са значими, нивото на протекция може би не е толкова високо и не е очевидно, че присъединяването към Общия пазар в крайна сметка либе-

рализира британската търговия. Когато се сливат множество юрисдикции с високи мита, по правило има голямо намаление на митническите бариери дори ако интегрираната юрисдикция има също толкова високи мита, но една държава с ниски мита вече получава по-голям възможен приход от търговията.

Значение има и коалиционната структура на едно общество. Във Великобритания квалифицираните професии, държавните служители и много фирми (като търговците на дребно на „Хай Стрийт“ или в центъра), които имат чуждестранна конкуренция, са добре организирани; присъединяването към Общия пазар не би подкопало значително техните организации чрез освобождаване на търговията, макар че прехвърлянето на вземането на решения към по-голяма юрисдикция би могло да снижи силата им да лобират. По-голямата чуждестранна конкуренция на фирмите-производителки може да намали властта на профсъюзите, тъй като производителите, чиито производствени разходи са прекалено високи, трябва или да намалят производството, или да постигнат по-ниски разходи за работната сила, но дори тук влиянието е непряко и вероятно не така важно, както когато вносът пряко подрива един квартал от фирми-производителки.

Общите пазари дори са били изпробвани или предложени на развиващи се страни със сравнително предимство при същите стоки и следователно слаби основания да търгуват помежду си, но това не може да подпомогне растежа. Поради тези и други причини не е възможно да кажем дали един митнически съюз ще се отрази добре на растежа на страната. Трябва да се разгледат първоначалното ниво на протекционизъм, коалиционната структура, потенциалните печалби от търговия между страните-членки и други фактори във всеки отделен случай.

IX

Спомняме си, че темповете на растеж в Австралия и Нова Зеландия не са много различни от тези на Великобритания. Въпреки изключителното богатство на природни ресурси спрямо глава от населението на тези две държави, напослед-

дък нивата им на доход на глава от населението изостават от тези на множество пренаселени и бедни на ресурси държави в Западна Европа. Ако разгледаме митническите нива в Австралия и Нова Зеландия в духа на горния анализ на интеграцията на юрисдикции и си спомним, че тези държави преживяват относително дълъг период на политическа стабилност и имунитет към нашествия, получаваме ново обяснение за техния слаб растеж.

Има проблеми при изчисляването на средните равнища на тарифите за различните държави. Митата върху важни стоки би трябвало да имат по-голяма тежест, отколкото митата върху маловажни, но значението на всяка стока за страната не може да се определи чрез обема на вноса, тъй като държавата не би внасяла големи количества от която и да е стока, колкото и да е важна, ако митото за нея е достатъчно високо. За щастие са направени някои изчисления на средните митнически нива, които определят какво тегло да се придаде на митото върху всяка стока според количеството от тази стока, изтъргувано между всички държави, значими в световната търговия. Най-скорошните подобни изчисления, които успях да открия, бяха направени от Службата на търговското представителство на САЩ. Не са публикувани досега; дадени са в колоните, озаглавени „Тегло в света“ в таблица 5.2. За съжаление средните митнически равнища, дадени в таблицата, вероятно подценяват истинското ниво на защита, защото не вземат предвид квотите и останалите немитнически бариери, и са основани на онова, което теоретиците на международната търговия наричат по-скоро *номинално*, отколкото *ефективно* ниво на протекция. Въпреки това таблицата е приблизителен ориентир за относителните нива на протекция на промишлените продукти в различните държави. Една от причините е, че немитническите бариери се създават от същите организационни и политически сили, които създават митата, и поне в развитите нации варират в различните страни по сходни начини. Вероятно е важно и че различните видове разчети, изброени в различните колони на таблица 5.2, сочат резултати, като цяло сходни с предишни изчисления от други институции.

Таблица 5.2. Средни равнища на митата за промишлени стоки

	Без претегляне според стокообмена (средни мита)		Тегло на собствения внос на страната ^б		Тегло в света ^в			
					Тегло на вноса според агрегатите на БМН ^г		Импортно тегло на всяка отделна стока според БМН ^а	
	Средно за 1976	Крайно средно	Средно за 1976	Крайно средно	Средно за 1976	Крайно средно	Средно за 1976	Крайно средно
Австралия								
Обмитяеми ^ж	28.8	28.0	29.1	28.1	27.8	26.7	26.4	25.2
Общо ^з	16.9	16.5	15.4	15.1	13.3	12.8	13.0	12.6
Нова Зеландия								
Обмитяеми	31.4	28.3	28.6	25.5	33.0	30.4	30.2	27.5
Общо	24.3	21.9	19.7	17.6	20.5	18.7	18.0	16.3
ЕИО								
Обмитяеми	8.8	6.0	9.8	7.2	9.5	7.0	9.6	7.1
Общо	8.0	5.5	6.3	4.6	7.0	5.2	6.9	5.1
САЩ								
Обмитяеми	15.6	9.2	8.3	5.7	9.2	5.5	7.6	4.8
Общо	14.8	8.8	6.2	4.3	7.1	4.1	5.6	3.5
Япония^и								
Обмитяеми	8.1	6.2	6.9	4.9	8.0	5.7	7.9	5.5
Общо	7.3	5.6	3.2	2.3	6.1	4.4	5.8	4.1
Канада								
Обмитяеми	13.7	7.8	13.1	8.9	12.0	7.3	12.9	8.3
Общо	12.0	6.8	10.1	6.8	8.9	5.5	9.4	6.1
Австрия								
Обмитяеми	14.2	9.8	18.8	14.5	15.9	12.0	17.0	13.3
Общо	11.6	8.1	14.5	11.2	10.5	7.9	10.9	8.5
Финландия								
Обмитяеми	17.0	14.6	11.6	9.2	11.2	9.0	11.5	9.1
Общо	14.3	12.3	8.2	6.5	6.7	5.3	6.7	5.3

Норвегия

Обмитяеми	11.1	8.2	10.5	8.0	10.2	7.4	10.0	7.5
Общо	8.5	6.3	6.4	4.9	5.8	4.3	5.8	4.4

Швеция

Обмитяеми	7.8	6.1	7.7	5.9	7.4	5.3	7.1	5.2
Общо	6.2	4.9	6.3	4.8	4.6	3.3	4.5	3.3

Швейцария

Обмитяеми	3.7	2.7	4.1	3.3	4.2	3.1	4.0	3.1
Общо	3.7	2.7	4.0	3.2	3.3	2.4	3.2	2.4

Източник: Д-р Харви Бейл, Службата за търговско представителство на САЩ

а) Средни нива на митата при положение, че всички стоки са еднакво значими.

б) Относителното тегло на всяко мито се получава от вноса на тази стока от държавата.

в) Теглото на всяко мито, определено от световния внос на тази стока или съвкупност от стоки, към които се прилага това мито.

г) „БМН“ означава Брюкселска митническа номенклатура. Тежестта, падаща се на всяко мито, се получава от световния внос на категорията стоки па БМН, в които то попада.

д) Всяко мито с тегло, определено от световния внос на дадената стока – максималното достижимо дезагрегиране.

е) „Крайно“ означава след Токийския кръг на намаления на митата в ГАТТ.

ж) Средните митнически нива, като се имат предвид само стоките, за които се събират мита.

з) Средните митнически нива както на облагаемите, но и на освободените от мито стоки.

и) Някои устни свидетелства, както и ежедневните наблюдения на относително високата цена, която трябва да плащат японските потребители за множество вносни стоки, и фактът, че селскостопанските мита не се включват, повдигат въпроса дали тези цифри не могат да създадат впечатление, че нивото на протекция е по-високо от действителното. Този въпрос изисква допълнителни проучвания.

Таблица 5.2 показва, че Австралия и Нова Зеландия – и особено Нова Зеландия – имат много по-високи мита, отколкото която и да е от описаните държави. Техните нива на протекция са два-три пъти по-високи от нивата в ЕИО и Съединените щати и четири-пет пъти по-високи от тези в Швеция и

Швейцария. Както може да се очаква от нивото на митата им, квотите за вноса също са необикновено важни в Нова Зеландия. Влиянието на нивата на протекция, които са уникално високи според стандартите на развитите демокрации, се засилва още повече и от малкия размер на икономиките на Австралия и Нова Зеландия; по-големи икономики, като тези на САЩ или Япония, нямаше да губят толкова много от дохода си на глава от населението от същото ниво на протекция, колкото Австралия и Нова Зеландия.

Според теорията, предложена в тази книга, фирмите-производителки и защитниците на градските интереси в Австралия и Нова Зеландия, биха се организирали, за да получат защита. Щом постигнат тази протекция, понякога те биха били в състояние да се заемат с олигополни и картелни действия, които не биха били възможни в условията на свободна търговия. С високи мита и ограничения върху вътрешната конкуренция фирмите биха могли да оцелеят дори ако плащат по-високи заплати от конкурентните, затова има по-голям простор за профсъюзите и по-големи печалби от монополизираната работна сила, отколкото в противен случай. Рестрикциите върху азиатската миграция допълнително биха подпомогнали картелирането на работна сила. Стабилността и имунитетът към инвазии биха гарантирали, че малък брой заинтересовани организации ще бъдат елиминирани, но повече биха се създали с течение на времето (извод 2). В резултат новозаселените области, в които първоначално няма картели и лобита, накрая биха станали високо организирани, а в икономики, в които в началото е имало изключително висок доход на глава от населението, накрая той пада под нивата на доход в европейските страни с несравнимо по-ниско съотношение природни ресурси – население.

Има нужда историята на Австралия и Нова Зеландия да се проучи подробно от тази теоретична перспектива. Както всички други, историите на тези държави несъмнено са сложни и никое емпирично обяснение няма да свърши работа. За да се

направи окончателна преценка, са необходими специализирани проучвания. Но предварителните проучвания на Австралия и Нова Зеландия подсказват, че теорията приляга на тези две страни като чифт ръкавици.

Едно сравнение с Австралия и Нова Зеландия поставя британската икономика в по-благоприятна светлина. По-слабо рестриктивните търговски политики, следвани от Великобритания вероятно заради значимостта на организираната мощ на индустриалните износители и наследството на свободна търговия от XIX в., може би значат, че части от нейната икономика са отворени за по-голям брой конкуренти, отколкото съответните отрасли в Австралия или Нова Зеландия, дори ако не се смята още по-дълготрайната стабилност на Великобритания. Подобно на Великобритания Австралия е индустриална държава, като преобладаващата част от работната ѝ сила е в градовете. Но колцина читатели в конкурентни пазари извън Австралия и нейните сателити са купували някога стока, произведена в Австралия? Транспортните разходи от Австралия до Съединените щати и Европа са високи, но такива са и от Япония. Вероятно Австралия няма сравнително предимство в много видове производство, затова можеше да не видим много стоки, произведени в Австралия, дори ако тази страна имаше различна търговска политика. Въпреки това, при условие че голяма част от здравето и високообразовано австрийско население произвежда широк кръг стоки, оскъдните продажби на продукцията в чужбина са доказателство за сериозно неправилно разпределение на ресурси. Износът на британски стоки, напротив, е широко разпространен, макар и с намаляващо относително значение. От друга страна, социалните проявления на коалициите за разпределение са по-сериозни във Великобритания с нейното наследство от феодализма, отколкото в Австралия или Нова Зеландия.

Настоящата теза хвърля допълнителна светлина върху някои други различия в икономическите достижения. Да разгледаме Швеция и Швейцария, които са имали по-висок

доход на глава от населението в сравнение с повечето европейски страни. Както показва таблица 5.2, Швеция и особено Швейцария са имали необичайно високи нива на протекция. Отбележете също, че японската икономика има по-бърз растеж през 60-те, отколкото през 50-те години, въпреки че Япония може да спечели повече през първото десетилетие от догонването, като заема чуждестранни технологии. Както Алфред Хоу подчертава в „Търговската либерализация на Япония през 60-те години на ХХ в.“¹⁵, между 1960 и 1965 г. величината на „нивото на либерализация“ на Япония според Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) се повишава от 41% на 93%. И накрая, отбележете, че Германия, която значително либерализира икономическата си политика, преди да влезе в Общия пазар, има по-бърз растеж през 50-те, отколкото през 60-те години за разлика от партньорите си от ЕИО като Белгия, Франция и Холандия. Въпреки че, пак искам да подчертая, обикновено действат множество различни причини, определено не е трудно да се намерят примери, в които освободената от мита и такси търговия е свързана с растежа и prosperитетa.

X

Остава парадоксът, възникващ от честото свързване на освободената търговия (независимо дали е постигната чрез интеграция на юрисдикции, или чрез намаляване на тарифните нива) и по-бързия растеж, както и професионалните изчисления, подсказващи, че печалбите от създаване на търговия са относително малки. Всъщност тъй като досега има широк кръг от случаи, в които по-свободната търговия е свързана с по-бърз растеж, парадоксът се засилва. Ако по-свободната търговия води до по-бърз растеж, защо това не се вижда в измерването на показателите за печалбите от сделките, които се сключват благодарение на либерализацията на търговията?

Причината е, че има допълнително предимство от по-сво-

бодната търговия, което убягва на обичайните сравнително-статистични измервания. Те не могат да го уловят, защото печалбите *не са* преки печалби на онези, които участват в международните сделки, осъществени благодарение на либерализацията, а са *други* печалби от увеличаване на ефективността на страната вносителка – увеличения, които са различни и допълнителни към всички онези, които възникват поради сравнителното предимство.

В интерес на читателите, които не са икономисти, може би ще е полезно да се отбележи, че конвенционалният подтик за либерализиране на търговията почива на теорията за сравнителното предимство. Тази теория датира поне от Дейвид Рикардо*, един от титаните, на чиито рамене има щастието да стои днешният икономист. Теорията за сравнителното предимство е изложена ясно и убедително в множество отлични учебници, затова няма нужда тук да навлизаме в подробности за нея или за определените изключителни обстоятелства, които биха могли да направят митата благоприятни. Текстовете върху сравнителното предимство са толкова ценни и завладяващи, че трябва да бъдат част от образованието на всеки. От тази богата литература обаче само една точка е съществена за това, което следва. Тази точка е, че *разликите в производствените разходи* говорят в полза на свободната търговия поради сравнителното предимство. Тези разлики обикновено се приписват на разликите в богатството от природни ресурси в различните държави, на различни пропорции на други производствени фактори, като работна сила и капитал в различните стопанства, или на икономите от мащаб, които се получават понякога, когато различните икономики се специализират в различни производства.

Ако между стопанствата има свободна търговия и се пренебрегнат транспортните разходи, производителите в дадена страна няма да произвеждат дадена стока, щом другите страни

* Дейвид Рикардо (1772–1823) – водещ английски икономист-класик. Бел. прев.

с различно богатство от ресурси могат да я произвеждат при по-ниска себестойност. Ако всяка държава произвежда само онези стоки, които може да произвежда със себестойност, равна или по-малка от тази в другите държави, ще има по-голямо производство на базата на световните ресурси. Държава, която защитава вътрешните производители от конкуренцията на вносните стоки, стимулира вътрешните потребители да купуват от по-скъпите родни производители, освен това тези производители консумират повече ресурси. Като цяло тези ресурси биха дали по-стойностно производство за страната, ако се насочваха за дейности, в които държавата има сравнително предимство, а печалбата се използваше за купуване на вносни стоки. При либерализираната търговия по правило една страна може да има повече от всички стоки или поне повече от някои, без да намалява други.

Предложената тук теза се различава от конвенционалната теза за сравнителното предимство, въпреки че е съзвучна с нея. За да демонстрираме, че има печалби от свободната търговия, които не се дължат на сравнително предимство или на разлики в себестойността на производството, нека разгледаме първо случая с държава, която има сравнително предимство в производството на дадена стока и изнася тази стока, но освен това тя е предмет на натрупване на коалиции за разпределение, както бе описано в извод 2. Да предположим, че износителите, които произвеждат въпросната стока, успеят да създадат организация, която има силата да лобира и да прави картел. На пръв поглед може да изглежда, че износителите нямат интерес от въвеждането на вносни мита за стоката, която изнасят, тъй като сравнителното им предимство гарантира, че при всяко положение от чужбина няма да се внасят стоки с по-ниска себестойност. И наистина, често износителите се стремят към налагане на мита. За да се осветли логиката на въпроса и за да обхванем една важна, макар и нетипична категория случаи, трябва да отбележим, че те биха могли да спечелят от вносното мито. Ако има мито, те ще могат да про-

дават стоката си на вътрешния пазар на по-висока цена, като прехвърлят по-голяма част от стоката си на световния пазар (където обикновено еластичността на търсенето е по-голяма), защото те не засягат международната цена толкова много (с други думи, организирани износители осъществяват ценова дискриминация и по този начин получават по-големи приходи). При все че страната е имала и вероятно продължава да има сравнително предимство на въпросната стока, премахването на митата допълнително ще увеличи ефективността. Това става, защото митото е необходимо за социално неефективната двуценова система, уредена от организирани износители. Този пример е достатъчен, за да покаже, че печалбите от освобождаването на търговията не се дължат на теорията за сравнителното предимство или на разликите в себестойността в различните държави, а по-скоро на ограниченията върху заинтересованите групи, наложени от освобождаването на търговията от мита и такси и мобилността на производствените фактори.

За да изследваме един много важен аспект на този въпрос, нека приемем, че няколко държави имат сравнително предимство в един и същ вид производство. Техните природни ресурси и относително богатство от фактори по условие са *абсолютно* едни и същи и по предположение няма икономии от мащаб. Да предположим, че по каквито и да е причини в тези държави има високо ниво на протекция и че са били стабилни продължителен период. В такъв случай, според извод 2, в тях ще се е натрупала гъста мрежа от коалиции. Според извод 4 тези коалиции ще имат стимул по-скоро да се опитат да преразпределят дохода в полза на клиентите си, отколкото да увеличават ефективността на обществото. Заради изводи 6, 7, 8 и 9 ще бъде предизвикано по-бавно вземане на решенията, по-слаба мобилност на ресурси, по-високи социални бариери, повече закони и по-бавен растеж.

Сега да предположим, че митата между тези идентични държави се премахнат. За да гарантираме, че можем да

се справим с най-трудния възможен случай, да приемем, че нивото на коалиции за разпределение е еднакво във всяка от тези държави, така че няма причина за търговия дори на основата на това, което бих могъл да нарека „институционално сравнително предимство“. Дори и при тези най-утежняващи положения предположения обаче освобождаването на търговията може да има голям принос. От „Логиката на колективното действие“ и от извод 3 знаем, че по-големите групи се организират по-трудно, отколкото по-малките. Когато няма мита, за да бъде ефективен, всеки картел ще трябва да обхваща всички фирми във всички държави, в които се произвежда тази стока (освен когато транспортните разходи създават естествени мита). Следователно за един ефективен картел са необходими повече фирми или работници. Основаването на международни картели се затруднява и от различията в езика и културата. Когато между независими държави има свободна търговия, няма начин да се използва принудителната сила на правителството, за да се наложи ограничаването на производството, изисквано от картелите. Не съществува и начин да се наложи законодателство, продиктувано от заинтересовани групи, което се разпростира върху всичките държави, защото няма общо правителство. Отделните правителства биха могли пак да прокарат неефективно законодателство в различните държави, но дори за това ще има пречки, ако съществува свободно движение на хора и ресурси, както и свободна търговия, тъй като капиталът и работната сила в крайна сметка ще се преместят в юрисдикции, в които има по-висока ефективност и доходи.

Ето защо поради трудностите за международно картелиране известно време след освобождаването на търговията ще има възможност фирмите във всяка държава да печелят, като продават в *други* държави на високите картелни цени, преобладаващи там. Тъй като – дори ако продължават да следват картелните правила в собствената си страна – фирмите подбиват цената на чуждестранните картели, всички картели за-

гиват. С премахването на картелирането проблемите, произтичащи от изводи 4, 6, 7, 8 и 9 намаляват, ефективността се повишава и темпът на растеж нараства.

Както казах вече, икономическата теория прилича повече на Нютоновата механика, отколкото на Дарвиновата биология и трябва да се добави еволюционен и исторически подход. Това е в сила за онази част от икономическата теория, наречена теория на международната търговия. Традиционните изложения на теорията на международната търговия, които се съсредоточават върху теорията за сравнителното предимство, са задълбочени и ценни. Светът щеше да е по-добро място, ако те се четяха по-масово. Те трябва да се допълнят от теории на промяната от вида, който произтича от анализа в трета глава. Неуспехът на сравнително-статистичните измервания, вдъхновени от конвенционалната теория, да уловят увеличаването на растежа, свързано с освобождаването на търговията, свидетелства, че това е така.

XI

В предишната глава възникна въпросът какви биха могли да са политическите последици от настоящата теза. Някои читатели на по-ранни нейни чернови предположиха, че главната сред тях би трябвало да е революция или друга форма на нестабилност. Обезпокоен да не би идеологическите предубеждения, независимо с ляв или десен уклон, да изкривят разчитането на фактите и на логиката, аз омаловажих това заключение и обещах на читателите, които смятаха, че това е главната последица за политиката от моята теза, че ги очакват някои изненади. Сега, когато имаме под ръка по-умерено и по-традиционно политическо предписание, може би няма да стана причина повечето читатели да не прочетат книгата докрай, ако кажа: да, ако се претеглят внимателно аргументите за и против революция, настоящата теория накланя везните в посока на революцията.

Да разгледаме Френската революция. Тя причинява поразителни кръвопролития и разрушения и слага начало или засилва разделенията във френския политически живот, които отслабват Франция и ѝ докарват неприятности в продължение на много поколения, може би до ден днешен. В същото време, ако теорията, предложена тук, е вярна, революцията несъмнено разрушава някои остарели феодални ограничения, коалиции и класи, които намаляват ефективността на Франция. Но да се каже, че настоящата теория е краен аргумент в полза на революция, за мнозина читатели и много общества е все едно да се каже, че предимството на опасен спорт, като делтапланизма, е, че той намалява възможността човек да умре от продължително и болезнено заболяване, като рак например. Тезата е вярна, но далеч не е достатъчна, за да промени избора на хората, които не са луди.

Сега, след като всички ние, надявам се, не забравяме огромната важност в повечето случаи на други съображения, не би трябвало да е подвеждащо да се отбележи, че тази „революционна“ последица от настоящата теза не *винаги* е маловажна. Сега можем да видим по-ясно, че убеждението на някои по-консервативни хора, че ако дадени социални институции са оцелели дълго време, те непременно са полезни за обществото, е грешно. Можем също така да оценим наново думите на Томас Джеферсън, че „от време на време дървото на свободата трябва да се подхранва с кръвта на патриоти и тирани“¹⁶. Нека се оставим настрана този неоснователно драматичен въпрос и да се обърнем към една политическа последица с изключително широка приложимост.

Това политическо предписание в никакъв случай не е новаторско или революционно. Всъщност, съгласно желанието ми да подчертавам приноса на моите предшественици и колеги, бих казал, че тази политическа препоръка се споделя от почти всеки значим учен, размишлявал задълбочено по този въпрос. За съжаление тя много по-често е пренебрегвана, отколкото приемана, а дори когато се взема предвид, почти

винаги се следва само в ограничена степен. Както отдавна са предвидили читателите на тази глава, политическото предписание е, че трябва да има по-свободна търговия и по-малко пречки пред свободното придвижване на производствените фактори и фирмите.

Читателите, които се съмняват, че тази препоръка е била по-скоро пренебрегвана, отколкото следвана, трябва да отбележат, че повечето големи примери за освобождаване на търговията и мобилността на фактори се дължат не на препоръките на икономисти, а са изцяло или предимно случайна последица от политики с други цели. В тази глава се опитам да покажа, че най-явните намаления на бариерите пред движението на стоки и производствени фактори са намаления по-скоро на териториалния обхват, отколкото на размера им, и те са резултат от интеграцията на юрисдикции. Интеграцията на юрисдикции, причинена от централизиращите се монарси в ренесансова Европа, е вдъхновена не от либерална доктрина, а от алчността на масите за власт и богатство. Интеграцията на юрисдикциите в Съединените щати и Германия се дължи повече на националистически, политически и военни съображения, отколкото на икономически схващания. Като цяло случайният характер на масираната либерализация, предизвикана от тези две страни, се доказва от митата, тръстовете и картелите, които те приемат на национално ниво. Дори основаването на Общия пазар се дължи по-скоро на страховете от съветския империализъм, на желанието да се гарантира, че няма да има поредна Френско-германска война, както и на подражание и на безпокойства от САЩ, отколкото на последователен анализ на печалбите от свободната търговия и мобилността на факторите. Специалистите отдавна знаят, че една държава може да получи цялата печалба от освобождаване на търговията или поне по-голямата част от нея, без да се присъедини към митнически съюз, просто като намали едностранно своите бариери. Всъщност често печалбата от това е много по-голяма, отколкото присъединяването към

митнически съюз. И въпреки това едностранните намаления на митата са рядкост.

Макар че в учебниците се обясняват другите причини за либерална или интернационалистическа политика, подобни политики могат да получат допълнителна подкрепа от теорията, предложена тук, защото свободната търговия и движението на фактори подриват действията на коалициите за разпределение. Ако има свободна международна търговия, има и международни пазари, неподвластни на каквито и да било лобита. Вече бе обсъден начинът, по който свободната търговия подрива картелирането на фирми, а освен това намалява непряко монополната власт на пазара на труда. Свободното движение на производствени фактори и фирми е не по-малко разрушително за коалициите за разпределение. Ако местните предприемачи могат свободно, без ограничения да продават имоти на чужденци, както и да вземат заеми от чужбина, онези, които имат по-малко състояние или връзки у дома, ще имат по-голяма възможност да наберат капитала, необходим за конкуренция с установени фирми, а може дори да са в състояние да съберат достатъчно ресурси, за да се намесят в олигопол на големи фирми в отрасли със значителни икономии от мащаба. Ако чуждестранните или многонационалните фирми са добре дошли в дадена страна, за да произвеждат и се конкурират на равна нога с местните фирми, те не само често ще внасят нови идеи, но и ще правят вътрешния пазар по-конкурентен, а вероятно и ще разрушат някой картел. Това е една от причините за честата им непопулярност – потребителите, които свободно избират да купят стоките им, и работниците, които избират да приемат новата работа, която те предлагат, не губят от навлизането на многонационалните компании, но тези потребители и работници могат да бъдат убедени от пропагандата, че чуждестранното навлизане е нежелателно.

Съпротивата срещу движението на работна сила извън националните граници има сходни подбуди. Макар че бързата и масирана миграция очевидно може да породи социално напре-

жение и други загуби, това не е единствената причина за бариерите пред чуждата работна ръка. Рестрикциите за имиграция и получаване на работна виза в много държави и общности се прокарват главно от заинтересовани организации, представляващи групите работници, които биха се конкурирали с имигрантите. Профсъюзите налагат ограничения за притока на работници, медицинските асоциации налагат по-строги изпити за квалификация на лекари, дипломирали се в чужбина и т.н. Отделните щати в САЩ например контролират достъпа не само в повечето квалифицирани професии, но често и в разнообразни занаяти, като козметология, бръснарство, акупунктура и продажба на гръмоотводи. Тези механизми за контрол често се използват, за да се пречи на достъпа на лица от други щати, практикуващи тези професии. При нациите в Западна Европа също има големи разлики в количеството имигранти и приходящи работници, които те допускат. Замесени са и много други фактори, но първоначалното впечатление е, че държавите с по-слаби профсъюзи приемат относително по-голям приток на работна сила.

Според закона за намаляващите печалби би трябвало нарастването на дохода на глава от населението или на дохода на работник да се намали, когато в една вече гъсто населена държава се внасят още работници. Но, както казва Чарлз Кинделбъргър¹⁷, често развитите индустриални икономики, в които доходът на глава от населението е нараствал по-бързо, са онези, приели най-много нова работна сила. В духа на известния модел за растежа на Артър Луис, Кинделбъргър обяснява това с „неограниченото предлагане на работна сила“ и тази хипотеза заслужава внимателно проучване.

Друга част от обяснението е, че обемът на притока на работна сила влияе на силата на заинтересованите групи от работници. Ако лесно може да се ползва голямо количество по-евтина чужда работна сила и профсъюзите са повишили значително разходите за труд на местните фирми, тогава ще е печелившо да се основават нови фирми или предприятия,

в които работят чуждестранни работници. Конкуренцията на тези нови предприятия на свой ред ще намали печалбите от монопола над работната сила в старите предприятия. Обединяването в профсъюзи на дошлите отвън работници ще бъде поне забавено от културните и езиковите различия или от временния им статут на приходящи работници. Подобна свобода на достъпа за чуждестранни специалисти, разбира се, ще подкопае картелирането, характерно за квалифицираните професии.

Най-сетне сме в състояние да оценим тезата *ad hoc*, че лошото икономическо положение на Великобритания се дължи на нейните профсъюзи. Тази теза отчасти е дълбоко погрешна, а отчасти е вярна и значима. Грешна е, защото сдруженията от фирми (които са по-малко на брой) могат да се съюзят в защита на общия си интерес и често го правят повече, отколкото по-големия брой работници. Антипрофсъюзната *ad hoc* теза пропуска и квалифицираните професии, чието картелиране като цяло е по-отдавнашно, и вероятно цената, която британското общество плаща за човек от тези професии, е по-голяма от цената за член на средностатистическия профсъюз. Тази теза пренебрегва и класовата структура, и антипредприемаческите, и антитърговските настроения, които в голямата си част произлизат от същата логика и история, които стоят в основата на британския профсъюзен модел.

Въпреки недостатъците си тезата „за всичко са виновни профсъюзите“ има едно важно достоинство (ако професионалните асоциации се смятат за профсъюзи). То възниква, тъй като общата миграция на работна сила във Великобритания е била относително скромна и бързо се ограничава, когато има тенденция за увеличение (както е в случая с имигрантите в Британската общност от Южна Азия и Карибите). Ако погледнем в дългосрочен или исторически план, може би ще заключим, че в сравнение с много други държави Великобритания не е имала особено високи нива на протекция или необичайно рестриктивно законодателство срещу чуждестранния капитал

или многонационални фирми. Следвоенните многостранни споразумения за намаляване на митата, Общият пазар и снижавщите се транспортни разходи водят до значително увеличаване на външната търговия. По този начин множество фирми, които изнасят или се конкурират с вносители, биват лишени от по-голямата част от печалбите от съюзяване, с изключение на случаите, в които са в състояние да образуват международни картели. Фирмите за международни финансови или застрахователни услуги в Ситито например трябва да са поне толкова ефективни, колкото чуждите фирми, с които се конкурират. Това означава, че британската болест е по-тежка за стоките, услугите и производствените фактори, които не са изправени пред чужда конкуренция, а същевременно са податливи на организиране на колективно действие. Големите търговци от „Хай Стрийт“, които се съпротивляват срещу търговските центрове и хипермаркетите в предградията например, могат да лобират и да сключват тайни споразумения, без да се боят, че клиентите им ще отидат да пазаруват в чужбина. Ето защо относително ограничени отрасли и услуги, строителството, управлението, квалифицираните професии и (както твърди тезата *ad hoc*) профсъюзите вероятно са отговорни за голяма част от неефективността на британската икономика. Тъй като заплатите поглъщат по-голямата част от националния доход и голяма част от британската работна сила е организирана, профсъюзите имат и по-голямо количествено значение.

За съжаление, както показва опитът на Великобритания в края на XIX и началото на XX в., само свободната търговия не е достатъчна. Дори в съчетание със свободното движение на фактори тя е далеч от това, да бъде панацея или окончателно решение. Свободната търговия и движение на фактори трябва да се използват в комбинация с други политики, за да се намали или да се противодейства на картелирането и лобирането. Но дори с друга политика няма абсолютен или постоянен лек. Това е така, защото коалициите за разпределение имат стимул, а често и власт да предотвратяват промените, които биха ги

лишили от техния увеличен дял от обществения продукт. Ако вземем един известен израз на Маркс, съществува „вътрешно противоречие“ в развитието на стабилните общества. Това е не противоречието¹⁸, което Маркс твърди, че е открил, а по-скоро вътрешноприсъщ конфликт между огромните икономически и политически изгоди от мира и стабилността и по-дългосрочните загуби, произтичащи от натрупването на мрежи от коалиции за разпределение, които могат да оцелеят само в стабилна среда.

Когато се подлага на проверка която и да е теория, в никакъв случай не е достатъчно да се намерят само няколко случая, които на пръв поглед я потвърждават. Ако прогнозите на теорията се отнасят до голям брой случаи, но се обсъждат само няколко от тях, винаги има възможност да се вземат предвид само случаите, които случайно са в съгласение с теорията, и пълен анализ на наличните данни да покаже, че теорията е невярна. За съжаление от настоящата теория следват изводи за толкова невероятно голям кръг от явления в различни държави и исторически периоди, че е невъзможно да се осъществи пълна и точна проверка. Това не само би направило тази книга неприемливо дълга, но и би изисквало неимоверно повече знания, отколкото аз имам или бих могъл да придобия изобщо. Съществува обаче защита срещу възможността да съм разгледал само непредставителни случаи – разгледал съм темповете на растеж на *всички* развити демокрации от годините, в които за пръв път се правят оценки на националния доход скоро след Втората световна война (вж. табл. 1.1, стр. 17,). Ето защо, доколкото става дума за следвоенните развити демокрации, няма възможност да са взети предвид само случаите, които съответстват на теорията. Може да се спори дали теорията е в съгласие с всички основни вариации в темповете на растеж в тази подгрупа, или само с повечето от тях, но тъй като се подчертава значението на други случайни фактори, има *известна*

подкрепа за теорията в следвоенните постижения на развитите демокрации дори и при най-скептичното тълкуване на тези доказателства.

От друга страна, все пак е възможно развитите демокрации след войната да са непредставителни по начини, съществени, когато се решава какви претенции за достоверност може да има теорията, ако изобщо може да има такива претенции. Реална е възможността данните за тези държави да съответстват на тезата по чиста случайност, макар паралелните сравнения и времевите модели на растежа и огромното количество подкрепящи данни за 48 щата да правят това крайно невероятно. Друга възможност е да действа съвсем различен причинен механизъм, който поражда до голяма степен същите резултати, като прогнозираните от теорията. Трета възможност е теорията да е вярна изцяло или в по-голямата си част за тези държави, но да не е валидна за други видове общества, като развиващите се страни или комунистическите държави.

Съществува известна защита срещу всички тези възможности в начина, по който теорията съответства на опита на Великобритания, Холандия и Франция през Ренесанса, на моделите на растеж в европейските страни през този период и на растежа в Съединените щати и в Германия през XIX в. Всъщност, както се убедихте в последната глава, теорията е в съгласие и с някои от най-драматичните характеристики на периода между двете войни, затова твърдението, че тя съответства на най-удивителните отклонения от нормалното икономическо развитие на западните нации след късното Средновековие, има известно основание.

Независимо какво количество допълнителни доказателства може да потвърди констатациите за развитите демокрации и за съвременната икономическа история на Запада, то все пак не би подкрепило убедителни заключения за незападните общества (с изключение може би на Япония). Вероятно в незападните райони действат различни причинни процеси. Ерудирани учени, като Макс Вебер, твърдят, че определени черти на

западноевропейското християнство, и особено пуританизмът, създават уникално благоприятни условия за капитализма и икономическия прогрес. Макар че историческата подкрепа за интересното твърдение на Вебер в най-добрия случай е смесена, трябва да попитаме дали културните процеси, описани в тази книга, зависят от някакви културни или литературни нагласи и не се ограничават повече или по-малко в рамките на западната цивилизация. Не трябва да заключаваме, че същите тенденции са в сила и при други цивилизации, ако няма доказателства за сходни коалиционни процеси при няколко други културни традиции.

II

Всъщност има голямо количество доказателства за коалиционни процеси в редица незападни общества. В миналото например съществуват гилдии в мюсюлманските страни (дори в Мека)¹, във Византия, в Китай, в елинската епоха и дори във Вавилон². Нещо повече, тези гилдии имат същите издайнически признаци за картелни цели: ограничена членска маса, фиксирани на цените, дълъг период на чиракуване, от което често са освободени синовете или други роднини на членовете, и правилници, ограничаващи количеството произведени стоки и нововъведенията. Както би могло да се очаква, на основата на множеството съвременни изследвания, откриваши сходни мотивации и реакции на цените и възможностите за печалба в развитите и развиващите се страни³, алчността за печалбите от картелиране и политическа власт изглежда до голяма степен една и съща при твърде различни културни и религиозни традиции. Макар че онези части от света, които никога не са имали значително развитие, не могат да ни покажат в такава степен контрастите, които предлага европейската икономическа история, все пак е ясно, че гилдиите и останалите коалиции за разпределение обикновено оказват едно и също вредно влияние върху икономическата ефективност и растежа, независимо от културата.

Китайската икономика в края на XIX в. дава добър пример. При все че някои гилдии са унищожени в условията на нестабилност, свързани с Тайпинското въстание в средата на века, гилдиите са силни, особено в края на века. Хосеа Балу Морс, водещ учен по проблемите на Китай (и за известно време комисар на Китайската морска митница по време на периода „договорните пристанища“), пише в „Гилдиите в Китай (1990 г.), че „всички китайски занаятчийски гилдии си приличат по това, че се намесват във всяка подробност от работата и изискват от членовете си пълно единомислие по отношение на интереса, приличат си и по това, че правилата им не са само на хартия, а действително се прилагат. Резултатът от това е тирания на мнозинството над личността и система за контрол, която по своята природа неизбежно пречи на свободата на дейността и независимостта на личната инициатива“⁴⁴.

Някои икономисти твърдят, че не може да има значима монополна или картелна власт, ако не се пусне в действие принудителната сила на правителството, но китайските гилдии предоставят необичайно ясно доказателство, че то не е така. По-право между гилдиите и държавните служители има симбиозна връзка, при която властта на правителството за оказване на принуда се привлича в подкрепа на общия интерес и на гилдиите, и на държавните служители. Независимо от това, както казва Морс, „Занаятчийските гилдии се пораждат отделно и независимо от държавата; те ... измислят свои собствени закони и ги прилагат по свой начин и със собствени методи“⁴⁵. Той твърди, че китайските гилдии могат да наложат собствени закони.

„Отчасти заради огромната подбуждателна мощ на една средновековна форма на обществено мнение и развитието на бойкота при използването му с векове, всъщност гилдиите се сдобиват с огромна и почти неограничена власт над съответните занаяти. ...Юрисдикцията им над техните членове е абсолютна не заради някакъв устав или пълномощия, а благодарение на способността на общността са се обединява и на принудата над личността... Занаятчията, който не е член на гилдията, все едно е изложен на ураганен вятър без защита.“⁴⁶

Изключения са дори отделните жалби пред държавата по въпроси, засягащи гилдията. Друг наблюдател, Даниъл Дж. Макгоуън, цитира правилник на гилдия, според който ако някой „направи оплакване направо пред (държавен) служител, без първо да се обърне към гилдията, ще бъде подложен на публично порицание и всеки бъдещ случай, който той представи на вниманието на гилдията, ще бъде оставен без изслушване“⁷.

Силата на гилдиите може да бъде използвана дори *срещу* държавата. За това има ужасяваща илюстрация в разказа на Макгоуън за гилдията на златарите, производител на златни листове, купувани от императора в големи количества. Според правилото на гилдията никой работодател не може да има повече от един чирак в определен момент, но един член заявява в съда, че ако му се позволи да вземе няколко чираци, работата ще върви по-бързо. Получава разрешение да го стори и наема доста чираци. Това поведение, което увеличава продукцията и намалява цената, разгневява занаята. Пуска се приказка, че „хапането до смърт не е углавно престъпление“⁸, очевидно на основата на ужасяващата теория, че никое от ухапванията отделно не причинява смърт и не след дълго отцепникът загива от зловещите усилия на 123-ма свои събрата⁸. На никой от членовете на гилдията не се позволява да напусне дюкяна, докато неговите зъби и венци не подкрепят онова, което по-деликатно може да се нарече „професионална етика“. Въпреки че, както се оказва, този, който първи е впил зъбите си, е открит и екзекутиран, можем лесно да си представим, че поне гнусливите са разбрали какво очаква тези, които увеличават продукцията или свалят цените, дори когато купувач е императорът.

Влиянието на гилдиите несъмнено се засилва от факта, че Китай, привидно обединена нация, има мита или транзитни такси за търговията вътре в страната⁹. В допълнение има практическа забрана за външната търговия (защото всички внесени стоки трябва да минат през една-единствена гилдия в Кантон), докато западните сили налагат на Китай сключ-

ването на споразумения, които дават на чужденците достъп до определени пристанища и възможности за търговия. След сключването на тези споразумения се полагат множество усилия да се въведат различни видове производства с модерни западни технологии, много от които се провалят заради бойкоти или пречки от страна на държавата, организирани от конкурентните гилдии. Гилдиите препятстват или забавят използването на модерни технологии в производството на коприна, вгледобива, производството на соево масло, превоза с параходи и железница. И китайските, и чуждите бизнесмени са обезкуражени да инвестират в нови технологии и най-преуспяващите китайски бизнесмени са съсредоточени в пристанищните градове под европейска юрисдикция, включени в споразуменията¹⁰.

Макар че притежава изключителна древна и богата култура, Китай, разбира се, не се индустриализира. Само допреди няколко десетилетия дори от най-ерудитаните и симпатизиращи на тази страна наблюдатели често се приемаше за разбираемо от само себе си, че нещо в китайския дух или култура е изключително несъвместимо с модерния икономически живот¹¹. Сега вече се смята общо взето противоположното. През последните три десетилетия най-бързо развиващите се области в света са китайски или дълбоко повлияните от китайската култура. Да вземем например общностите, които И. М. Д. Литъл нарича „група на четиримата“: Хонконг, Корея, Тайван и Сингапур. Най-новата история и на четирите държави е неблагоприятна за развитието на коалиции за разпределение, освен това всички те имат либерална търговска политика. Докато са колонии на Япония, Корея и Тайван не съществува свободата да се образуват независими заинтересовани групи. Сингапур успява да спечели малко от лобита, докато е управляван от Великобритания, а Хонконг още е колония, управлявана в съответствие с британските разбирания за свободна търговия от XIX в.¹²

III

Западните наблюдатели обикновено силно подценяват разликите между китайската и японската култура, но независимо от това Япония може също да се смята за област, дълбоко повлияна от китайската култура. Бързият растеж на Япония след Втората световна война вече беше анализиран, но Япония постига изключително бърз растеж и в рамките на едно-две поколения след Мейджи през 1867-68 г. Освен това по-ранният период на растеж на Япония е напълно противоположен на това, което се случва в Китай, и на случващото се в други незападни страни по онова време.

Множеството обяснения на японския растеж го приписват главно на характерните особености на японската култура или народ. Японците обаче невинаги са смятани за икономически свръхчовеци. Западните гости в Япония в средата на XIX в. често са поразени от крайната бедност на хората и дори от броя на семействата, които са принудени да убиват децата си. Въпреки че нивото на грамотност е доста високо по стандартите на бедните общества по онова време и в някои отношения обществото има напредък¹³, Япония е окаяващо слаба както в техническо, така и във военно отношение и западните военноморски сили могат да я подложат на унищожение дори по най-елементарни поводи. По онова време общата представа за Япония сред западните наблюдатели е много различна от днешната, смята се, че японският характер или култура са по същество неспособни да осъществят икономическо развитие¹⁴.

Преди военните кораби на адмирал Пери да се появят през 1854 г., японците са буквално откъснати от международната икономика; външната търговия като цяло се свежда до едно пристанище и търговията през това пристанище е строго ограничена. Съмнително централно управление на шогуните поддържа мира и стабилността в продължение на няколко века, но голяма част от властта за определяне на икономическата политика остава в ръцете на над 200-те отделни *даймьо*, или феодални владетели. Данъците, митата, законите и законните

монополи на тези отделни владения със свои собствени валути драстично ограничават търговията в рамките на самата Япония.

Както знаем, предложената тук теория прогнозира, че защитените пазари, в които има дълготрайна стабилност, ще се картелират поне ако броят на предприятията на пазара е достатъчно малък, за да позволи на всяко отделно предприятие да получи значителен дял от печалбата от колективното действие. Тази прогноза съответства на случващото се в Япония с не по-малка сила, отколкото на ставащото в други общества. Има определен брой силни *за*, или гилдии, и шогуните или даймьо често ги укрепват, като им продават монополни права. Различни гилдии контролират главните пазари, въпреки че има и независими предприятия в селските области и дори търговци, които използват системата за „надомна“ работа. Разбира се, японските гилдии фиксират цените, ограничават производството и контролират достъпа общо взето по същия начин, както картелните организации в други страни.

Читателят може да се отегчи, като наблюдава все същата история наново и наново в различни условия, но тъй като причините за японския растеж са обгърнати от устойчиви митове, вероятно е по-добре да се изяснят. Въстанието Мейджи не само сваля от власт шогуните и на практика лишава от власт много от законните интереси, свързани с тях, но скоро премахва и владенията на феодалните даймьо и всички ограничения върху търговията и производството, които вървят с тях. Горедолу по същото време, когато управлението на Мейджи премахва пречките за национален пазар, Великобритания и останалите западни сили налагат на Япония договори, които изискват режим, наподобяващ на свободна търговия с останалата част от света. По-конкретно споразумението от 1866 г. ограничава японската тарифа на доходите до не повече от 5%, което трае до 1899 г. Военната, техническата и икономическата слабост на японците ги принуждават да приемат клаузите на това и други подобни споразумения, които те обикновено наричат „унизителни“.

Но въпреки унижението добрите резултати не закъсняват. Търговията незабавно се разширява и икономическият растеж видимо става по-бърз, особено през 1880-те и 1890-те години и непосредствено след началото на века новата Япония е в състояние да триумфира в Руско-японската война. Пак трябва да се подчертае, че причините са много. Например държавата субсидира отрасли, считани за важни поради военни съображения, и действително подпомага образованието. В количествено отношение обаче изключително важен източник на японския растеж през XIX в. е напредъкът на дребната частна промишленост и земеделие, като износа на коприна и чай. Интересно е, че повечето значими японски предприемачи в този период не произлизат от търговските къщи, принадлежащи към гилдиите отпреди периода на Мейджи; по-скоро те произхождат непропорционално от средите на обеднелите по-дребни самураи (които според законите на традиционната японска култура изобщо не бива да се занимават с търговия) или от възходящите фермерски и търговски семейства в селските области, при които е по-голяма вероятността да не са подвластни на гилдиите или държавните служители. Говори се, че когато пазарите се отворят, много от къщите, принадлежали към гилдиите, са объркани и не знаят какво да правят¹⁵.

IV

Естествено е от Източна Азия и страните, най-силно повлияни от Китай, да се обърнем към Южна Азия, и по-конкретно – към Индия. Подобно на Китай, Индия има изключително древна история, богата култура и многочислено обедняло население. И все пак между тези две страни има и огромни, често пренебрегвани разлики. Китай е сред първите, ако не и първата нация-държава и въпреки няколкото пъти, в които държавата рухва, тя съществува изключително дълго като (повече или по-малко) държава. Индия, разбира се, няма едно-единствено управление над целия полуостров или над цялата територия, която днес е Индия, докато не пада под британска власт. Ос-

вен това Индийският полуостров в по-голяма степен е разделен географски от пустини, джунгли и планини, отколкото гъсто населените области на Китай. Завладяването на земи – люлка на индийската цивилизация от арийски говорещи народи около 1500 г. пр. Хр., също внася в индийския живот допълнително несъответствие, което няма аналог в китайската история. Монголските завоеватели на Китай например не налагат религията си върху китайското общество, вместо това те са напълно асимилирани от него. Поради тези, а несъмнено и други причини в няколко важни отношения Индия е по-разнообразна от Китай. Тя няма един-единствен език, общ за множеството ѝ народи, докато Китай (независимо от огромните разлики между диалектите) има поне общ писмен език. Дори и повърхностен поглед върху външния вид на хората от двете нации показва много по-малко разнообразие при китайците, отколкото при индийците. Това голямо разнообразие говори, че е разумно да проявим скептицизъм относно каквито и да било обобщения за Индия, включително и тези, които ще бъдат предложени тук.

Във времената преди британците мозайката от юрисдикции, които покриват индийския полуостров, се променя многократно. Ето защо често има голяма нестабилност и война, тъй като някои военачалници или династии разширяват териториите си, а други отстъпват или биват победени. В много периоди от индийската история обаче съществува това, което британците наричат „непряко управление“. Британците в Индия, както и в цялата си империя, не се стремят да наложат властта си до местно ниво, нито изискват от всяка общност или племе да спазва еднакви закони. Те често управляват непряко, като позволяват преобладаването на традиционните власти споразумения за вземането на решения и обичаите, при условие че няма опозиция или бунтове срещу британските приоритети или интереси. С течение на времето или при промяна на условията може да се появи и по-насилствено управление, но британците никога не са се опитвали да премахнат традиционната религия или социалната структура на Индия

или да преобразуват цялото индийско общество по британски образец; например те нарочно държат настрана всички мисионери до 1813 г.¹⁶ Непрякото управление е характерно и за моголите, които преди това управляват най-северните части на Индия, макар че някои от тези владетели наистина подтикват или принуждават към приемане на исляма. Моголите нямат бюрокрация, сродна с тази в съвременните държави или дори с тази на китайските императори, и не могат да наложат всеобхватно или съгласувано управление на селско ниво. Често на поддръжниците им се дава *джагир* (право за събиране на данъците в селата), но обикновено те не притежават земя и не ръководят ежедневието в тези села. Понякога индуистките земевладелци, *заминдари*, задържат наследствената си власт върху приходите на селата, а някои индуистки принцове продължават да управляват и да събират данъци в автономни щати в рамките на Моголската империя¹⁷. Преди идването на мюсюлманите различните управители на разнообразните части на Индия явно нямат бюрократичната система и ефективността, необходими за управление на огромни области по уеднаквен начин, и освен това налагат данъци по-скоро на селата като цяло, отколкото на отделните им жители. По принцип в традиционна Индия няма индивидуална собственост върху земята и както различните групи в селото, така и управляващите си поделят продукцията, получена в резултат на съвместни усилия и разделение на труда в селото. Така на местно, и особено на селско ниво животът може често да си продължи без големи промени и нестабилност дори когато нови управляващи налагат точно определени данъци и налози.

V

Мислите ми за това, как теорията, предложена в тази книга, се отнася към Индия, се породиха съвсем случайно, когато четях „Откриването на Индия“ от Джавахарлал Неру. Тази забележителна книга е написана само за пет месеца, докато Неру е затворен от британците в затвора на Форт Ахмаднагар. При

все че и преди бях чел за това, колко силно е повлиян Неру от английското си образование и живота в Англия, очаквах, че той – в края на краищата политическа фигура, която вероятно вече се надява да стане водач на независима Индия, – ще възхвалява славата на древната индийска цивилизация и ще хвърли почти цялата вина за проблемите на страната върху британците. Естествено Неру с гордост посочва много от великите постижения на Индия и индийците, но е показателно, че гордостта му се съсредоточава почти само върху определени периоди от индийската история, докато индийското общество и институции в други периоди са критикувани по-сурово, отколкото управлението на британците, които са го хвърлили в затвора.

Неру е впечатлен – както би бил впечатлен всеки на негово място – от ранно процъфтяващата цивилизация в индуската долина, едно от най-ранните общества с уседнало земеделие и нещо, което с основание може да се нарече цивилизация. Той сочи например внушителните къщи, бани и отводнителни системи, излезли наяве при разкопките на древния град Мохенджо Даро и цитира западни специалисти, които изтъкват превъзходството в някои отношения на тази цивилизация на индуската долина в сравнение със съществуващите по същото време цивилизации на Египет и Месопотамия. Посочва също, че цифрите, които Западът нарича „арабски“, произлизат от ранна Индия и че откриването на понятието „нула“ в цифровата система и символичният алгебричен знак са допълнителни примери за сътвореното от ранната индийска цивилизация. Западна Европа през Средновековието, твърди той, е изостанала според стандартите на Азия по онова време.

Той предлага доста различен поглед към индийската цивилизация по време на идването на мюсюлманите и завладяването на Индия от европейците. През тази епоха Индия „се изчерпва и губи творческия си гений и жизнеността си“; тя е „цивилизация, клоняща към залез“. Тази „стагнация и упадък“ проникват навсякъде: „Настъпва упадък във всички отношения – интелектуално, философско, политическо, във военните

техники и методи, в знанието за външния свят и връзките с него, в свиващата се икономика.“ Вярно е, заключава Неру, „че загубата на политическа свобода неизбежно води до културен залез. Но защо ще се изгуби политическата свобода, ако не е била предшествана от културен упадък? Една малка страна може лесно да бъде завладяна от превъзхождаща я сила, но една голяма, силно развита и високо цивилизована страна, като Индия, не може да отстъпи пред външно нападение, ако няма вътрешен упадък, или пък нападателят не притежава по-развита военна техника. Този вътрешен упадък ясно се вижда в Индия.“ Повече от горните цитати от „Откриването на Индия“ се отнасят до времето, по което Индия в голямата си част е завладяна от мюсюлманите, но Неру не оставя съмнение, че същата стагнация е налице, когато европейците завладяват Индия няколко века по-късно и посочва, че те са в състояние да завоюват полуострова „със забележително малки усилия“; има „известна неизбежност в случилото се“.

Неру приписва упадъка на „статичния характер на индийското общество, което отказва да се промени в един променящ се свят, защото всяка цивилизация, която се противи на промяната, упада“. Той заключава, че „вероятно това е неизбежният резултат от нарастващата скованост и ограничаване на достъпа на индийската социална система, представена главно чрез кастовата система“. Кастовата система, пише той, е „вкамняване на класите“, което води до „деградация“ и още е „бreme и проклятие“¹⁸. Неру не претендира, че диагнозата му е оригинална, тя е доста разпространена. Освен това има граници в доверието, което може да се окаже на набързо написаните текстове на един хвърлен в затвора политически лидер, който няма достъп до източници и специалисти. Въпреки това мисля, че това обяснение със сигурност е съзвучно с опита и наблюденията на мнозина образовани индийци, защото и авторът, и книгата са широко уважавани в Индия и по света.

Дори ако не се смята влиянието ѝ върху ефективността, кастовата система е и източник на дълбоко неравенство по отношение както на възможностите, така и на резултатите. Днес

в Индия са извършени много промени, но не бива да забравяме, че в условията на традиционната кастова система групи от населението, а след тях и техните потомци са обречени на работа, като чистене на тоалетни и пренасяне на трупове. Самото им положение, а понякога и близостта им се смятат за мръсни, а присъствието им в храмовете – за осквернение. Ако не смятаме робството, трудно бихме се сетили за система с по-голямо неравенство на възможностите и на резултатите. Това неравенство, разбира се, също е изключително важно за Неру.

VI

Не е достатъчно да обясним упадъка на Индия преди епохата на мюсюлманите и европейските нашествия с оглед на кастовата система. Това също е непроверимо *ad hoc* обяснение; индийската история е неповторима в безброй отношения и няма начин да се определи дали дадена уникална характеристика всъщност е причинила упадъка, отбелязан от Неру. Няма да сме постигнали целта си, ако не обясним *защо* Индия възприема кастовата система и не включим кастовата система в теория, която подлежи на проверка в сравнение с опита на множество държави.

Източниците за далечното минало на Индия са оскъдни и се знае толкова малко, че агностицизмът е съвсем в реда на нещата. Като цяло се смята, че в Индия винаги е имало кастова система. Смята се, че тя не е била част от цивилизацията в индуската долина, предшествала завладяването от арийците. И във ведите на арийските завоеватели не се говори за ритуална чистота или замърсяване или за забраните за брак или промяна на класата, характерни за кастовите системи. Тогава как възниква кастова система?

Една от най-разпространените хипотези е, че кастите възникват на основата на гилдиите или подобни на тях организации; в повечето касти има следи от професии, освен това има свидетелства за гилдии в ранната индийска история. Според

друга популярна хипотеза видимите расови различия сред коренните племена в Индия и между тях и арийскоезичните нашественици са източникът на кастовата система. И до днес има видими разлики сред някои кастови групи, а английската дума „caste“ произлиза от португалската „casta“, означаваща раса. А трето разпространено обяснение приписва кастите на общ произход; съществена черта на кастовата система е ендогамията, или забраната да се сключва брак с лице извън основната част на кастовата групировка *джати*^{*}, и множество племена са били включени в кастовата система. Може би изглежда, че настоящата теория ще се съсредоточи изключително върху хипотезата, че кастите произлизат от гилдиите, но ако предложената тук теория е вярна, и другите две хипотези са важни, и ние скоро ще се върнем към тях.

По традиция кастите имат поведението на гилдиите или други коалиции за разпределение. С модернизацията възникват много нови професии, кастовата система се променя и по други причини, затова днес за образованите индийци кастите вече не са предимно професионални или подобни на гилдии категории. По традиция обаче кастовите групи не са само най-вече професионални, но демонстрират всички черти на картелите или други заинтересовани организации. Те контролират достъпа в професиите и търговските начинания, пазят загадките или тайните на занаятите, определят цените монополно, използват бойкоти и стачки и често постигат споразумения не толкова на индивидуална, колкото на групова основа.

Кастовата система също така има няколко характеристики, които могат да се очакват от коалиции за разпределение. Една от тях е фактът, че често променят статуса си по-скоро групи, отколкото личности. Кастова група, която преуспява, се издига постепенно до по-висок статус и следователно може да реши колективно да приеме по-рестриктивни ритуални правила, като по този начин се издигне дори с оглед на религиозните чистота и оскверняване. Друга характеристика е това,

^{*} Това е обобщено название на професионалните касты, всяка от които има собствено име. – Бел. прев.

че индуизмът набляга на понятието *дхарма** – задълженията, подобаващи на кастата или групата. С други думи, моралът се дефинира не универсално, а с оглед на подчинение на правилата на кастата или положението на човека, затова е сходен с професионалната етика, която изключва конкуренцията в една професия. Дори бандите професионални убийци или други престъпни касти се държат в съответствие със своята дхарма, когато провеждат кастовите си дейности. Награда за верността към правилата на кастата или групата, в която човек е роден, е по-благоприятното прераждане. И накрая, единственият начин, по който родените в по-низшестоящи касти могат да повишат религиозния си статус в течение на живота си, е като напуснат системата на групова конкуренция и се откажат от материалното удовлетворение и връзки; по-високият религиозен статус, като този на браманите, е свързан с привилегия и всяко повишаване на религиозния статус, което не включва отричане, е заплаха за другите групи.

VII

Но никое от горните разсъждения не обяснява забраната за брак извън групата, която е толкова основна черта на кастовата система, нито връзката на кастата с расовите или етническите разлики. Затова трябва да се обърнем към извод 8 – коалициите за разпределение ограничават достъпа и се стремят да ограничават разнообразието сред членовете си. Трябва да се запитаме как би се отнесъл този извод към период от време, обхващаш много поколения.

Да разгледаме положението на един стар член на печеливша гилдия. Като един от съсобствениците в носеща предимство коалиция, старият член ще има интерес от начина, по който той или потомците му ще имат дял от бъдещите доходи. Една логична възможност е в случай на смърт или оттегляне той да завещае дела си от бъдещите печалби в коалицията на

* Понятие в браманизма – „законът по който се движи вселената. – Бел. прев.

децата си; синът му например би могъл да го замести в занаята. Но някои от членовете на коалицията ще имат и дъщери, а други – само дъщери. Да предположим, че коалицията е гилдия, в която работниците са само мъже, и в такъв случай членовете, които имат дъщери, могат да предложат достъп в доходния картел като част от брачна сделка със зетьовете. Това би дало на старите членове начин да получат нещо в замяна на дела си от печалбите на коалицията, но трябва да попитаме какво би станало, ако в занаята влизат и синове, и зетьове. Дори при нормална раждаемост *броят на занаятите ще се удвои, ако се позволява достъп до занаята и на синовете, и на зетьовете, а по правило удвояването на членовете в един занаят би премахнало печалбата от картелното ограничаване на продукцията, което на първо място дава стойността на гилдията.* Същият проблем ще възникне, ако и синовете, и дъщерите започнат да практикуват занаята, ограничен дотогава само за единия пол. Гилдията от няколко поколения може да има успех само ако може да попречи на членовете си да се увеличават по-бързо, отколкото е оправдано от разширяване на пазара, зависещо от увеличаването на населението и дохода в областите, в които е разположен картелът. Ако не се изключат някои синове, *единственият* начин членовете, които имат само или най-вече дъщери, да получат своя дял от стойността на картела, без да я подбиват, е синовете, навлизащи в занаята, задължително да се женят за дъщери на членове на този занаят.

Същото важи и за коалиция, която има, да речем, непропорционални права върху реколтата на селото. Най-големите печалби при разпределението идват при минимално печеливши коалиции, гарантиращи печалбата. Така, ако изгодният дял от реколтата се разпределя между повече семейства, за всяко от тях остава по-малко. Но ако всяко семейство има средно по две живи деца, които се женят, в следващото поколение на всяко семейство от първото поколение ще се падат по две във второто и след няколко поколения дори най-големият дял ще дава съвсем малко на семейството. Единственият начин една

коалиция за разпределение да запази стойността си в течение на няколко поколения е, като задължава децата на членовете да се женят помежду си или като обезнаследява голяма част от децата. Предполагам, че индийските касти използват предимно първия метод. Английската аристокрация използва този метод до голяма степен, като също така го съчетава с наследяването от първородния син (ето защо не е изненадващо, че при английската аристокрация огромни състояния се предават с поколения).

Тази отпратка към британската аристокрация ни връща към разсъжденията във връзка с извод 8 в трета глава, в които аристокрацията и кралските родове в Европа бяха използвани, за да се илюстрира затвореността на браковете (или наследяването), жизненоважна за успеха на всяка заинтересована група, обхващаща поколения. Онези, които са с шовинистични убеждения или са убедени, че на различните нива на богатство или социално положение трябва да действат фундаментално различни процеси, несъмнено ще се изненадат от това привидно сходство в мотивацията на групи с толкова различно материално положение и произход, колкото европейската аристокрация и индийските касти. Мисля, че хората, които са правили обширни емпирични и исторически изследвания на икономиката, биха се изненадали от нещо друго. Онези, които са изследвали бариерите пред мобилността от една социална класа в друга в течение на поколенията в което и да е общество със значителни класови бариери, предполагам също ще открият появяващи се касти.

Произходът на кастовата система често се приписва на гилдиите, но и на расовото многообразие в Индия по време на навлизането на арийците, приписва се и на групите поколения. Като се има предвид непрекъснатото наблягане в тази книга на множествеността от причини и сложността на действителността, трябва доброжелателно да проучим тези хипотези. Както се казва, те са и до голяма степен в съответствие с логиката, стояща зад извод 8. Ако една расова разнородна коалиция за разпределение се сформира от чужди

завоеватели, тя ще е в състояние да се запази в течение на много поколения само чрез деспотични правила за наследяване, като предаване на наследството на първородния, или чрез ендогамия. Ако е като цяло ендогамна, разликите във външния вид ще се запазят.

Наистина за една група, отличаваща се в расово, езиково и културно отношение, ще е много по-лесно да поддържа коалиция в течение на поколения. Езиковите и културните сходства ще намалят разликите в ценностите и ще подпомогнат общуването, а както показват втората и третата глава, това намалява конфликтите и улеснява пораждането на социални избирателни стимули. Нещо повече, всяка заинтересована група, която използва ендогамия, за да запази облагите си в течение на поколения, трябва да е достатъчно голяма, за да се избегнат браковете между роднини. Но тъй като ендогамната група става по-голяма, все по-трудно е да се налага ендогамията. Как може да се попречи на един или друг син да се ожени за някое особено привлекателно момиче извън групата, или как може да се попречи на тези или онези родители да сключват особено изгоден брачен договор с относително богати или влиятелни хора извън групата? Как може да се попречи на един интелигентен човек отвън да се ожени за момиче от коалицията? Ако не се попречи на екзогамията, поне някои от семействата неизбежно ще изгубят дела си от бъдещите печалби на коалицията. Ако има видими отлики, ще е по-лесно да се определи кой принадлежи към групата и кой – не и да се приложи правилото за ендогамията. Отликите в говора, културата и начина на живот са и пароли, които затрудняват външното лице да се слее с групата. За съжаление *насърчаването на предразсъдъци относно расата, етническия произход, културата и междугруповите разлики в начина на живот също ще накара коалицията да работи по-добре*. Налагането на тези предразсъдъци ще увеличи вероятността членовете да следват правилото за ендогамия и по своя инициатива да укрепват избирателните стимули, като общуват само с членове на своята група.

Въпреки че многопоколенческите коалиции за разпределение засилват неефективността, неравенството и груповите предразсъдъци, все пак е важно да се осъзнае, че някои личности и групи извън обществото, съдържащо тези коалиции, могат да подобрят положението си, като се присъединят към това общество, дори ако влязат на най-ниското му стъпало. Може например племената без уседнало земеделие при определени обстоятелства да са разбрали, че ще са по-добре, ако се присъединят към индийското общество, отколкото ако останат извън него, макар че така получават най-нисък статус и стават жертви на заинтересованите групи. Има множество примери за подобно асимилиране на племенни групи от индийската кастова система и те трябва да ни помогнат да обясним голямото ѝ многообразие.

Пак казвам, това многообразие ни напомня за сложността на въпроса. Заради тази сложност и ограничените източници за ранните години на кастовата система, не бива да правим каквито и да било прибързани заключения. Хипотезата, която се поражда от теорията, трябва да се разглежда най-вече като стимул за по-нататъшни изследвания. Не е постигнат теоретичен консенсус за каста и класа: една нова гледна точка би оказала помощ. Признавам, че си струва да се направят сериозни проучвания за това, дали многопоколенческите процеси от типа, прогнозиран от теорията, всъщност са възникнали в течение на хилядолетията индийска история. Тази изключително дълга история на уседнало земеделие и цивилизован живот през по-голямата част от времето са съчетани с непреки или ограничени владетели, които не могат да се противопоставят на властта на коалициите за разпределение или да узурпират всичките им печалби. Съчетано е с расово многообразие и географско сегментиране на пазарите, благоприятно за образуване на коалиция от малки групи. Ако не се случват процесите от типа, описан по-горе, как да обясним това, което се случва?

VIII

В съгласие с научния принцип, че най-голяма е вероятността да е вярна теорията, която обяснява най-много с вай-малко, всяко алтернативно обяснение на индийската кастова система трябва да е в състояние да обясни и някои явления извън Индия, както го прави настоящата теория, или поне пестеливо да обясни доста повече относно кастовата система. Още повече, че обясненията на индийската кастова система, предложени тук, ще са по-силни, ако теорията в книгата обяснява не само явленията извън Индия, но и явленията извън нея, сходни с явленията в нея. До известна степен предходният анализ на класовите ограничения (скованост) попада в тази категория, но остава проблемът, че индийската кастова система е уникална, така че явленията в други страни не дават възможността за близко сравнение, към което се стремим. По-конкретно, в повечето други страни класовите ограничения обикновено не включват строго изискване за ендогамен брак и групови или расови предразсъдъци. Тъй като според настоящата теория в достатъчно дългосрочен план коалициите за разпределение ще стимулират груповите предразсъдъци и ще наложат ендогамен брак, разумно е да потърсим и други страни, освен Индия, в които това става. Другите общества няма да имат изключителната древност и културното богатство на Индия, но може би някои от тях в определени отношения ще приличат на Индия в епохата, когато се появява кастовата система. Трябва особено да търсим общества с расови и културни различия.

Необикновената система на апартейд в Южна Африка е сравнително неотдавнашно явление. По-суровите форми на расова сегрегация и дискриминация не стигат до ранните дни на бурите* в Южна Африка. Напротив, не са малко случаите на смесен брак между бури или други европейци и африканците. В края на краищата днес в Южна Африка има голям брой „цветнокожи“ или хора от смесени раси; южноафриканското

* Народ в Южна Африка, потомци на холандските и германските колонизатори, известни още като африканери. – Бел. прев.

правителство ги третира като отделна категория и ги сегрегира от африканците и азиатците, както и от европейците.

Уважаваният южноафрикански икономист У. Х. Хът в „Икономика на расовата дискриминация“ описва поразителна история на еволюцията на все по-строгата система за расова сегрегация и дискриминация в Южна Африка. Въпреки че Хът вероятно е недостатъчно безпристрастен в класическата си либерална идеология и може да засегне някои читатели с други убеждения, сверките, които направих с други специалисти върху Южна Африка, показват, че дори онези, които не споделят неговото тълкуване, като цяло приемат представянето на историческите факти, направено от него.

Разказът на Хът се съсредоточава върху минната промишленост в Южна Африка в началото на XX в. Собствениците на мини и управлението им имат нужда от работна ръка и естествено предпочитат да си я набавят не за високи, а за ниски надници. Тъй като африканците имат малко други възможности извън традиционните занаяти в африканското общество, те често могат да бъдат наети за ниски надници. Освен това собствениците на мини разчитат на многочислената ниско платена работна ръка от Азия, а за известно време използват и чиракуващи китайски работници. Европейците биват наемани в мините главно като майстори и полуквалифицирани работници. Ясно е, че далеч по-евтините африкански работници биха могли с минимални разходи да бъдат обучени да извършват полуквалифицирана работа и работодателите естествено се стремят към спестените разходи за работна сила, което това би донесло.

Конкуренцията на по-евтините африкански и азиатски работници не допада на по-високоплатените работници с европейско потекло, нито на неотдавна оформените им профсъюзи. Провеждат се стачки. Отчасти заради тези стачки настъпват промени в политиката по отношение на работната сила в Южна Африка. Приет е Законът за мините и дейността им от 1911 г., наричан още „Закон за расовата дискриминация“. Привидно безобиден при повърхностно четене, при прилага-

нето му той забранява на работодателите да използват африкански работници за полуквалифицирана и квалифицирана работа. Правилниците, обявени според този закон, забраняват на африканците от Трансвал и Оранска свободна държава да навлизат в разнообразните професии в мините. Те дори определят точно *съотношенията* между майсторите (бели) и работниците в мините (африканци)²⁰.

Възникват несъгласия за съотношенията. След Първата световна война работодателите искат съотношение 10,5 африканци на един бял работник, докато профсъюзите изискват 3,5 към 1. През 1922 г. следва обща стачка в Ранд. Тази стачка и вълненията, които следват, се превръщат в обща кауза на консервативните африканери и комунистическите и социалистическите водачи, като всички те подкрепят усилията да се лишат от възможности по-бедните африканци, които се конкурират за работа с белите. Южноафриканската работническа партия, създадена повече или по-малко по подобие на британския си аналог, просперира в навечерието на стачката и влиза в коалиционно правителство със съставената главно от африканери, провъзгласяваща превъзходството на бялата раса Националистическа партия. Правителството на договора между националистическата и работническата партия скоро въвежда втори „Закон за расовата дискриминация“, Законът за мините от 1926 г. Хът нарича това „вероятно ... най-драстичното расово дискриминиращо законодателство, приемано някога по света“²¹. Законът е придружен от „цивилизована политика по отношение на работната сила“, която още повече ограничава възможностите за африканците. Един от похватите, използвани, за да попречи на африканците да упражняват професии, в които те биха се конкурирали с белите, е изискването за „стандарт за работа“. Ако надницата за дадена работа е фиксирана на ниво, привлекателно за европейците, работодателят няма стимул да търси африкански работници, които биха работили за по-малко. Правилата за чиракуване в рамките на „цивилизованата политика за работна сила“ също като резултат изключват африканците.

Тази и сходни политики драстично намаляват възможностите за африканците. Отказването на различни видове квалифициран и полуквалифициран труд на африканците не само повишава надниците на европейците (а понякога и на цветнокожите и азиатските) работници, но и пренасища с работна ръка областите, които остават достъпни за африканците, като по този начин прави надниците по-ниски, отколкото биха били иначе. Важно е да не забравяме обаче, че в далечния север има непрекъснато търсене на африканци независимо от политиките срещу тях. Те влизат на най-ниското ниво и стават жертви на правилата, но все пак това е по-добро от алтернативите, които някои от тях имат в традиционния сектор. Аналогията с племената, които са асимилирани в дъното на индийската кастова система, е поразителна.

Тъй като фирмите, които могат да наемат необичайно евтина африканска работна сила, имат предимство пред чуждите и вътрешните конкуренти без подобни възможности, често те са печеливши дори ако биват принудени да плащат повече за определени умения, защото за тях могат да се наемат само бели, да наемат повече майстори и т.н. Фирмите полагат усилия да се преместят в области, в които ограниченията за използване на африкански работници са по-малко, но това също намалява, намаляват и африканските предприемачи. Така, принуждавайки работодателите да възприемат по-малко доходни и по-дискриминационни политики, отколкото предпочитат, системата носи значителни печалби на организираните бели (а понякога и цветнокожи и азиатски) работници.

Според теорията, предложена в тази книга, работодателите биха били също толкова заинтересовани от отстраняване на конкурентите, колкото и работниците, а като малки групи биха били по-способни да организират, за да правят това, отколкото работниците. Но конкурентите на работодателите са други фирми или капиталисти, често от други земи; работодателите не се конкурират с африканските работници, както белите работници, затова работодателите не са основен източник на расовото ограничаване и дискриминация, на които са

подложени африканците. Южноафриканските потребители от всички раси плащат по-високи цени заради високите разходи, произтичащи от дискриминационната политика, но както в други страни, те не са организирани.

Нека сега да попитаме кои са необходимите условия, които трябва да се удовлетворяват, за да може южноафриканската система и картелните печалби, които тя осигурява за мнозина, да се запазят в дългосрочен план. Има нужда от полиция и военна сила, но това се разбира и обсъжда широко, затова няма нужда да се разглежда тук. Системата не би могла да оцелее в течение на поколения, ако не се запази разграничението между расите. Ако по-малко облагодетелствани групи биха могли да навлязат в по-облагодетелстваните, а стимулите им за това биха били големи, разликите в надниците не могат да се поддържат. Продължение на процеса, създал цветнокожото население, би направило системата беззащитна в дългосрочен (по стандартите на индийската история) план.

Това е не само извод от настоящата теория, но очевидно и заключение на южноафриканското правителство. С течение на времето се увеличават не само забраните за използване на африканска работна сила при квалифициран и полуквалифициран труд, но и законите, разделящи населението на строги расови категории и забраняващи сексуалните връзки между тях, независимо дали брачни или извънбрачни.

Несъмнено в Южна Африка действат и множество случайни фактори и всяко кратко и основаващо се върху една причина обяснение, като това, неизбежно е подвеждащо в много отношения. Целта обаче е не да се даде пълно обяснение, а да се предизвика размисъл върху причините за расовата и други форми на дискриминация. Както вече са казали други, личността – като потребител, работодател или работник – плаща скъпо за дискриминацията. Потребителят, който дискриминира магазините, притежавани от групи, които смята за оскърбителни, трябва да плаща по-високи цени или да носи последиците от по-ограничен избор, когато пазарува другаде. Работодателят, който дискриминира работници от презирана

група, има по-високи разходи за работна сила и предприятието ме може дори да фалира в конкуренция с други фирми, които не позволяват на предразсъдъците за застанат на пътя към печалбата. Аналогично, работникът, който не приема най-добрата работа, независимо от груповата принадлежност на работодателя, по същество приема намаление на заплащането. Сходна логика е в сила и за други видове индивидуални социални взаимоотношения. Фактът, че *индивидите* плащат скъпо за дискриминацията, означава, че ако те са свободни да направят сделката, която предпочитат, ще има пречка за разпространението на дискриминацията.

Коалициите за разпределение от отделни лица, от друга страна, могат понякога да получат огромни печалби от дискриминацията. Според извод 8 всяка групова отлика, която подпомага ограничаването на достъпа, ще е изгодна. За период, обхващащ само едно или две поколения, груповите отлики обикновено могат да се приемат за даденост, но в течение на векове и хилядолетия определено не могат. Ето защо в дългосрочен план многопоколенческите заинтересовани групи трябва да се стремят към ендогамия. Това важи с еднаква сила за белите южноафриканци, за индийските касти и за европейската аристокрация.

IX

Тази книга не засегна дори повърхностно обществата от съветски тип. Сnižаването на темповете на растеж в тези общества в течение на стабилните следвоенни години е не по-малко забележимо, отколкото в другите страни. За съжаление начинът, по който настоящата теория се отнася към общества от този тип, не може да се изложи накратко; теорията за колективно действие на малки групи трябва да се усложни, трябва да се анализира ограничената роля на пазарите в тези общества. Би било отклонение да навлизаме в тези въпроси сега, затова разказът за това, как настоящата теория се отнася към тези общества, трябва да се остави за друга публикация.

Друга категория съвременни общества, пренебрегвани досега, са типично нестабилните държави. Вече говорих за нестабилността във Франция и в Европа, но не казах нищо за потискащо големия брой развиващи се страни в Латинска Америка, Африка и на други места, в които има постоянна нестабилност.

Гъстата мрежа от коалиции за разпределение, която в крайна сметка възниква в стабилните общества, вреди на икономическата ефективност и растежа, но и нестабилността е вредна. В това няма противоречие; така както заинтересованите групи водят до погрешно разпределение на ресурсите и отклоняват вниманието от производството към коалиционната битка, нестабилността е причина за насочването на ресурси, които в противен случай биха били употребени за продуктивни дългосрочни инвестиции под формата на богатство, което се защитава по-лесно, или дори за изтичане на капитал към по-стабилна среда. Като цяло стабилните държави са по-проспериращи от нестабилните и това не е изненадващо. Но ако всички останали условия са еднакви, по-бързият растеж ще възникне в общества, които неотдавна са претърпели размирици, но въпреки това се очаква да са стабилни в обозримо бъдеще.

Типично нестабилните страни обикновено се управляват от диктатори или хунти за определен период от време; има и промеждутъци на демократично или поне относително плуралистично управление. Политиката на диктаторите или хунтите очевидно зависи изцяло от интересите, идеологията и понякога дори от прищевките на диктатора или на групата водачи. Опитът и здравият разум ни казват, че диктаторите и хунтите могат да са и леви, и десни, едни или други, но систематично е по-вероятно да са специалисти по насилие, отколкото по икономика. Настоящата теория не може да ни каже какви ще са политиките на диктаторите или хунтите. Както ни напомнят най-добрите историци, повечето от историческите събития се дължат на случайност и не могат да бъдат обяснени от която и да е теория.

За щастие може да се каже нещо със систематичен или теоретичен характер за влиянията и принудите върху променящите се правителства в нестабилните общества и за техните промеждутъци на демокрация или плурализъм. Извод 3 гласи, че вероятността да се организират е по-голяма при малките групи, отколкото при големите, но (малките групи се организират не така бавно) непроницателната организационна и съюзена сила на малките групи ще е по-голяма в общества, които доскоро са били нестабилни. Настоящата теория прогнозира, че в нестабилното общество ще има по-малко и по-слаби масови организации, отколкото в стабилните общества, но че малки групи, които могат да се съюзяват по-лесно, често ще са в състояние да прокарат общите си интереси. Групите могат да се създават на всяко ниво, но обикновено онези, които могат да спечелят или от лобиране, или от картелиране на национално ниво, са малки групи от значими фирми или богати и влиятелни лица.

Тенденцията малките групи да се организират по-добре от големите допълнително се засилва в нестабилните общества от други два фактора. Единият е, че големите групи са по-голяма евентуална заплаха за диктатора или хунтата, отколкото малките. Ако в една нестабилна страна, управлявана от диктатор, има сдружение, което обхваща повечето селяни, или профсъюз, който представлява повечето работници, тази организация може да представлява заплаха за диктатора. Дори само многочислеността на масовата организация би ѝ дала сила да оказва принуда. (В действителност това важи за недемократичните режими независимо дали са нестабилни или не – дори стабилната тоталитарна държава не обича заплахата, съдържаща се в независимите масови организации. Ненатрапващите се малки групи съответно също играят водеща роля в приложението на теорията към тоталитарните общества.)

Вторият фактор е, че малките групи могат да бъдат съдржани и да не привличат подозрението по време на диктаторските периоди, докато организиратите големи групи не могат. Диктаторите, хунтите и тоталитарните ръководители не оби-

чат независимите организации от какъвто и да е вид, но не могат да репресират съюзи, за които не знаят. Вероятността една група да бъде издадена от недискретността на един от членовете си неизбежно нараства с размера на групата, а при големите групи това става неизбежно. Ето защо, ако една малка група се чувства заплашена в едно репресивно общество, тя често може да се запази единна, като стане невидима за властите и после да е в състояние веднага да действа, когато репресиите намалееят или се премахнат. (И това е в сила както за нестабилните, така и за стабилните диктатури.)

Ето защо най-основният извод от теорията за нестабилните общества е, че техните правителства систематично се влияят от интересите, молбите и натиска на малките групи, които са в състояние да се организират доста по-бързо. Несъмнено политиките на нестабилните страни могат много да се променят, като всеки *coup d'état*** води със себе си нови предпочитания. Икономическата политика на такива страни е подобна на лист, подмятан от вятъра – един порив може внезапно да го отвее в една посока, но с течение на времето гравитацията все пак ще го спусне на земята.

Малките групи, които могат да се организират или съюзят в нестабилните общества, имат различни интереси в различните държави (и в различните епохи). В един период те могат да са поземлени олигарси, в друг – фирми-производителки; в една държава могат да имат запазени интереси в износа; в друга – в производството на стоки, заместващи вносите. И пак ще подчертая – важно е да се зачита многообразието и детайлните характеристики на действителните явления и да не се тласка тази теория, или която и да е обща теория, по-далеч, отколкото би могла да стигне. Досега единственият общ момент за нестабилните общества е, че трябва да се разгледат запазените интереси на малките групи, способни на сравнително бързо колективно действие, за да се разбере един систематичен елемент в икономическата политика.

* Държавен преврат (фр.). – Бел. прев.

Като се има предвид допълнителна информация, можем да правим по-конкретни предвиждания. Един от фактите е, че тъй като почти всички нестабилни управления са в развиващите се нации, обикновено в тях няма нищо, което да напомня на модерна система за транспорт и комуникации, поне в селските райони. Това прави по-скъпо и по-трудно мобилизирането на политическата власт на живеещите в селските области, за да повлияят на правителството, и дава на жителите на основните градски области, и особено на столицата, непропорционално влияние. Преди индустриалната революция и железницата транспортирането е бавно и скъпо навсякъде и вероятно това обяснява защо в своето време Адам Смит отбелязва, че фермерите не са в състояние да се организират, за да придобият монопол или политическо влияние, докато бизнесмените рядко се срещат, без да заговорничат срещу обществения интерес. Днес в развиващите се нации интересите на селяните са в същото неизгодно положение, а жителите на столицата получават крайно непропорционален дял от държавните облаги.

Въпреки че това невинаги е вярно, в повечето развиващи се нации най-големите фирми и най-богатите лица участват в производството на заместители на вноса и стоки, които могат да се доставят от чужди фирми. Тоест те произвеждат стоки и услуги, достъпни и на международния пазар на по-ниски цени или предлагани по-икономично от местни клонове на чужди фирми. Предприемачите, които произвеждат стоки, заместващи вносните, в някои развиващи се страни работят в областта на тежката промишленост, но в други могат да са само производители на текстил или бира. Понякога най-богатите семейства притежават банки или застрахователни компании, които предлагат услуги, предлагани и от чужди фирми. Разбира се, в днешно време се очертава и тенденция тези фирми и семейства да са разположени в големите градове с най-лесен достъп до правителството.

Когато най-значимите фирми са в отрасли, произвеждащи стоки, заместители на вносните, и особено когато транспортът в селските области е лош, в „тежките на върха“ общества се развива особен *синдром на небалансираната политика*. Ключът към този политически синдром е забележимо непропорционалната сила на малките групи в нестабилните общества.

Големите фирми и богатите семейства, които са в положение като описаното по-горе, имат явен интерес от защита от вноса и дискриминационно законодателство срещу чуждите или мултинационалните фирми, с които се конкурират. Това вдига цените на потребителите, но потребителите са в латентни групи, които не могат да се организират, а много от тях са в провинцията. Често се използват най-драстичните форми на защита, като квотите и контрол на обмена на валута, който лишава гражданите от чужда валута за покупка на вносни стоки, за които има местни заместители. Тези методи за защита не се поддават лесно на измерване. Но в много случаи нивото на защита е удивително високо и напълно несравнимо с това в основните развити демокрации.

Да разгледаме въздействието на тези протекционистични политики върху разпределението на дохода. Вносните стоки и чуждите фирми по правило са източник на конкуренция, защото имат по-ниски цени. С други думи, нестабилната развиваща се страна и нейните фирми нямат сравнително предимство в производствата, за които става дума²². Повечето развиващи се страни нямат сравнително предимство в голяма част от произвеждани стоки, заместващи вносните, защото тези видове производство изискват значителен капитал и технически опит, които обикновено са оскъдни и следователно са относително скъпи.

Когато са защитени стоки и услуги, изискващи сериозен капитал и технически опит, цената на капитала и техническия опит в развиващите се страни се вдига, особено в облагодетелстваните фирми и отрасли. Някои от печалбите за собствениците на облагодетелстваните фирми ще бъдат погълнати

от усилията да се осигурява или поддържа политическо покровителство. Възможно е и работниците в тези фирми да получат дял от печалбата. Въпреки това поне в някои страни собствениците на капитал и технически опит, които вероятно са добре заплатени най-вече заради недостига си, получават дори по-високи нива на печалба. Тъй като първоначално са в състояние да се организират най-бързо по-богатите лица в по-големите фирми и тъй като мобилизирането на големи количества капитал и усвояването на рядък опит изисква богатство, в повечето случаи защитата по правило облагодетелства богатите.

Освен това защитата прави валутата на страната по-ценна, отколкото би била иначе; по-малко количество от валутата се предоставя за купуване на чужда валута, необходима за вноса. Колкото е по-висока стойността на националната валута, толкова по-скъпи са стоките, които страната изнася, и толкова по-малко от тях ще купуват чужденците. Като цяло се изнасят тези стоки, в чието производство страната има сравнително предимство. В бедните развиващи се нации естествено има много бедни и следователно – евтина работна ръка и някои природни ресурси, затова обикновено те имат сравнително предимство в производството на стоки, изискващи значителен обем работна сила и природни ресурси. Собствениците на работна ръка и природни ресурси, и по-конкретно селяните, са жертви на нереализиран пълен потенциал на износа. Особено в някои африкански страни селските износители са допълнително експлоатирани от държавните пазарни монополи, които дават на селянина само част от цената, на която държавата продава стоките им. Първо, печалбата от изобилните производствени фактори е сравнително малка, а загубата от экспортните печалби допълнително намалява доходите им. Собствениците на обилни фактори – включващи във всяка развиваща се страна бедните работници – не само са лишени от достъп до по-евтини вносни стоки заради защитата, но и получават по-ниски цени за труда и стоките, които предлагат.

В това отношение има много квалификации и технически тънкости, които би било интересно да се проучат. Важно е също да се посочи, че във всяка държава положението е различно. Въпреки това общият характер на процеса е ясен. Най-значимите и най-богати интереси са сравнително по-добре организирани в нестабилното общество, но често те притежават непредставителна комбинация от производствените фактори на страната. Те постигат политики, които облагодетелстват самите тях и действат по различни начини срещу интересите на по-големите неорганизиранни групи в обществото, като така правят разпределението на дохода по-неравномерно.

Наличните статистически данни са оскъдни и непълни, но е ясно, че в много от развиващите се страни има изключително неравно разпределение на дохода, огромни състояния редом с масова бедност. В някои от тези страни дори от неофициалните наблюдения личи, че, в съгласие с прогнозите на горната теза, неквалифицираните работници с всички сили се опитват да избягат (когато смятат, че шансовете за национализация не са големи), а мултинационалните фирми се опитват да влязат в страната. Заедно с един асистент сравних известни (много несигурни) данни за разпределението на дохода в различни страни с някои (още по-несигурни) данни за степента на нестабилност. Уязвимостта на данните и множеството алтернативни обяснения за резултатите ме принудиха да заключа, че в този случай на проверката не може да се разчита. Но колкото и да е ненадеждна, тя потвърждава теорията.

Всички аргументи и доказателства за загубата от защита в предишната глава са в сила и за нестабилните развиващи се страни. Ето защо синдромът на небалансираната политика, описан по-горе, предизвиква както неравенство, така и ефективност и стагнация.

Когато отраслите в столицата и другите градски области, произвеждащи заместители на вноса, са защитени и картелирани, те могат да оцелеят дори ако плащат надници далеч по-високи от конкурентното ниво. Това позволява да се получават по-високи печалби от монополизацията на работна сила

и насърчава профсъюзите, въпреки че епизодичните репресии и трудностите да се организира широкомащабно колективно действие могат да попречат на сдружаването в профсъюзи. Независимо дали възникват профсъюзи, или не, населението на столицата – дори бедното – ще има по-голямо влияние върху обществената политика, отколкото братовчедите им от селата и провинциалните градове заради несъответствията в транспортната система. Масовите демонстрации, стачки и бунтове в столицата са особена заплаха за управлението.

Гражданската и военната бюрокрация, които са в състояние да влияят на правителството, са разположени непропорционално в столицата. Студентите с нетипично засиления им интерес към политиката и гъвкавите планове обикновено играят важна роля в политиката и често са в големите градове. Профсъюзите, бюрокрацията и студентите често имат различни идеологически окраски от собствениците на големите фирми, но са също толкова предразположени към икономически национализъм и е възможно на практика да не са в голям конфликт с обстойната и неподозрителна политика, към която по правило се стремят отделни малки групи. Във всеки случай бюрокрацията, а често и профсъюзите и студентите ще подкрепят субсидирането на живота в столицата и може би в другите големи градове.

Осигуряването за градските райони на допълнителни съоръжения и други форми на субсидиране подбужда по-голяма миграция към столицата и другите градове, освен тази, която вече е предизвикана от политиката за заместване на вноса. Затова друг аспект на синдрома на небалансираната политика са неефективните големи столици и основни градски райони. Столиците на повечето бедни нации днес са неимоверно по-големи в сравнение с населението на тези държави, отколкото столиците в развитите нации, когато те имат същите нива на доход на глава от населението като този на по-бедните страни.

Нестабилните страни са толкова разнообразни и политиката им се влияе от толкова много фактори, че горната теза

трябва да се разглежда по-скоро като „притча на изследователя“, отколкото като анализ. Тя трябва да се чете като разказ, който цели евристична стойност. Надеждата е, че изследователите и всички, които имат специализирани познания за дадени нестабилни държави, ще бъдат подтикнати да анализират положението в конкретна страна или малък кръг такива страни по системен начин.

Един вид проучване, което е необходимо, е историческото. Някои от държавите, в които днес съществува синдромът на небалансираната политика или състояние, което напомня на него, вероятно някога са били в различно положение. Струва си например да попитаме дали в някои латиноамерикански страни през XIX в. групата, която може най-успешно да се организира за колективно действие за влияние върху управлението, е малка група от много богати семейства, притежаващи земя. Трудностите при транспортирането биха направили съюзяването им по-трудно и понякога е възможно те да упражняват властта си само на местно ниво, по феодален маниер. Ако тези семейства могат да се съюзят относно националната политика обаче, те ще имат интереси, различни от онези, които печелят от синдрома на небалансираната политика. Като собственици на земя, а понякога и на работна сила, съставена от селяни, те биха държали комбинация от фактори, представителна за икономиката, от която са част. Като такива те биха спечелили от либерална търговска политика. Доколкото техните по-бедни сънародници също притежават някаква земя и работна ръка, те също биха спечелили. С революциите и постепенното разрастване на градовете поземлените магнати губят влияние или изчезват. Либералните и социалистическите автори в столиците оказват натиск за егалитарна политика, за да се определи дали всъщност промените са намалили неравенството. В някои държави можем да открием, че малките групи в градските области, които са влияли на политиката, в по-близкото минало имат интерес от по-малко ефективни политики, а също и такива политики, които имат по-неегалитарни последици.

Сега, след като разгледахме уникалното неравенство на кастовата система, расовата дискриминация в Южна Африка и неегалитарните политики на синдрома на небалансираната политика, можем да разгледаме един съвременен мит, който по мое мнение подлага милиони хора на ненужна бедност и унижение. Сред икономистите, общо взето единствените хора, които са подложили този въпрос на специализирано проучване, има консенсус, че конкурентните пазари са ефективни. Въсъщност в икономическата теория определението за пазар с идеална конкуренция включва, че той е с идеална ефективност, като единственото възможно подобрене е в разпределението на получавания доход. Поне в развитите страни дори сред хората с други професии се шири разбирането, че конкуренцията насърчава ефективността.

В същото време както сред икономистите, така и сред лаиците съществува стандартното предположение, че конкурентните пазари създават значителна степен на неравенство. Сантиментално мнозинство поддържа допълнителната гледна точка, че за да се намалят неравенствата, породени от пазара, е необходимо действие на правителството – или в някои варианти на профсъюзите, професионалната етика и т.н. Практично настроено малцинство с готовност приема или дори приветства неравенството или смята, че усилията на правителството да ограничи неравенството са вредни. Повечето от сантименталните хора и повечето от прагматиците приемат за разбиращо се от само себе си, че пазарите пораждаат значително неравенство, и се различават по мнението си дали това неравенство е несправедливо. Икономистът често говори за замяна на ефективността, постигната чрез конкурентните пазари, за равенство, постигнато на някаква социална цена чрез други средства.

Вероятно най-интелигентният и хуманен израз на гледната точка, че конкурентните пазари са източник на значи-

телно неравенство, което след това правителството и другите непазарни институции намаляват с някаква социална цена, е уважаваната от мнозина книга на Артър Оукън* „Равенство и ефективност: голямата размяна“²³. В тази книга се приема за дадено, че правителствата са егалитарна сила, която уравновесява неравенството, произтичащо от функционирането на пазарите, и че за това намаляване на неравенството трябва да се плати известна цена, защото то се намесва във функционирането на като цяло ефективни пазари. Други автори предполагат, че профсъюзите и други заинтересовани групи намаляват неравенствата, произтичащи от конкурентните пазари.

Смея да твърдя, че традиционното мнение както отляво, така и отдясно, че пазарът поражда по-голямо неравенство, отколкото правителството и останалите институции, които „смекчават“ резултатите му, е противоположно на истината за много общества и е само наполовина вярно за останалите. В Южна Африка има чернокожи работници, на които се плаща *една единадесета* от заплатата на белите работници, вършещи работа, която изисква общо взето същото ниво на умения. В едно истински конкурентно стопанство, както ясно обясняват учебниците, е трудно всъщност да се разбере как хората с една и съща квалификация и ефективност биха могли да получават много различни нива на заплащане в дългосрочен план. Работодателите биха могли да спечелят, като наемат нископлатени жертви на дискриминация, а фирми, които отказват да го правят, в крайна сметка биха били изтласкани от бизнеса от конкурентите си с по-ниски разходи. Както би трябвало да се очаква, работодателите в Южна Африка твърдят, че трябва да им се позволи да използват чернокожи работници за професии, които сега са запазени само за белите. Ако това се разреши, ще се увеличи както ефективността, така и равенството. В Индия десетки милиони хора са обречени заедно с децата си да живеят в крайна бедност и унижение заради кастовите

* Артър Оукън (1928–1980) – виден американски икономист, изследвал най-вече постигането на икономически растеж без инфлация и замяната между равенство и ефективност. – Бел. прев.

правила, които пречат на свободното функциониране на пазарите, и тези правила са довели не само до неравенство, но и до стагнация и неефективност. Повечето от страните по света са нестабилни развиващи се нации и в мнозинството от тях политиките за международна търговия, чуждестранните инвестиции и много други въпроси са причина за създаването в тези общества на огромно неравенство и неефективност. Това е доказателство, че, както казах в обосноваването на извод 9, войната между групи е не по-благородна, отколкото двубоят между индивиди.

Нека сега се обърнем към развитите демокрации със социалните им държави. Тези от нас, които вярват, че сме длъжни да осигуряваме прилично съществуване на по-онеправданите от нас в обществата ни, при все че това ще изисква самите ние да направим някакви жертви, трябва да се изправят лице в лице с логиката на колективното действие. Можем да помогнем на нашите приятели, роднини или съседни и да видим облагите, произтичащи от щедростта ни, и затова да направим значими жертви заради тях. Но ако като отделни личности се борим да намалим бедността в страната, в която живеем, разбираме, че дори да дадем цялото си богатство, то няма да е достатъчно, за да се промени видимо нивото на бедност в обществото. С други думи, смекчаването на бедността в едно общество е обществено благо за всички онези, които биха искали тя да се премахне, а единичните пожертвования не могат да извоюват обществени блага за големи групи. Ако обаче всеки, загрижен за бедността, даде своя принос за нейното смекчаване, това в съвкупност би променило нещата. Затова мнозинството от нас във всяка развита демокрация гласува за събирането на средства, като се налагат задължителни данъци върху всички ни, или по-точно върху цялото общество, и тези пари се отделят за нуждаещите се. Тъй като смекчаването на бедността на широка обществена основа е обществено благо, усилията да се преразпредели доходът в полза на бедните като група, изискват действие на правител-

ството. В това отношение е вярно, че правителствата в някои държави наистина смекчават неравенството. Тъй като както данъците, така и преносът влияят отрицателно върху стимулите, вярно е също, че това е постигане на равенство в замяна на ефективността.

Проблемът е, че според настоящите традиционни схващания както на левите, така и на десните почти цялото преразпределение на дохода, което се осъществява, е преразпределение, вдъхновено от егалитарни мотиви, и че движението е от богати към бедни. В действителност много, ако не и всички преразпределения са вдъхновени от съвсем различни мотиви, и повечето от тях имат по-скоро произволно, отколкото егалитарно въздействие върху разпределението на дохода – в немалко случаи доходът се преразпределя от хората с по-нисък към хората с по-висок доход. Много голяма част от дейностите на правителството дори в развитите демокрации не помагат особено на бедните, а много от тези дейности всъщност им вредят. В Съединените щати има субсидии за собствениците на частни самолети и яhti, повечето от които не са бедни. Намесата на специалистите и на правителството в системата на здравеопазването, както вече съм показал на друго място²⁴, помага главно на лекарите и другите медицински работници, повечето от които са с добро материално положение. Има безброй „вратички“ в данъчното законодателство, които помагат на богатите, но нямат отношение към бедните, има държавни гаранции за корпорации и защита за отрасли, в които заплатите на работниците са далеч над средните за американската промишленост. Има закони за минималната заплата и синдикални таблици за работната заплата, които пречат на работодателите и работниците да сключат трудов договор при по-ниски заплати, в резултат на което все по-голяма част от американското население е безработна. Положението в много европейски страни е до голяма степен същото, а в някои случаи – малко по-лошо.

Причината правителствата и другите институции, които

се намесват на пазарите, да не са като цяло по-малко неегалитарни, отколкото конкурентните пазари, е видна от разсъждения във връзка с изводи 3 и 9 в трета глава. Моята хипотеза е, че във възможността да се създадат коалиции за разпределение има по-голямо неравенство, отколкото в присъщата на народа производителна способност. Онези, които получават социални помощи в Съединените щати, не са организирани, не са организирани и бедните в другите общества. Но в Съединените щати, както и другаде, почти всички главни фирми се представляват от търговските асоциации, а професиите – от професионалните асоциации. Несъмнено има разлика в производителната способност на индивидите, така както има разлики в техния ръст. Но измерването, на което сме способни в момента, предполага, че индивидуалните различия са разпределени нормално – мнозинството е поне твърде близо до средата. Има няколко джуджета и няколко великана, но те не са много. Вярно е, че големите разлики са явни при капиталовите холдинги и притежатели на огромни състояния. И все пак, ако натрупването на капитал е безпрепятствено и се избягват политики като онези при синдрома на небалансираната политика, печалбите от капитала ще падат с натрупването на повече капитал²⁵ и заплатите за труда, с който е свързан капиталът, ще се повишат. Не е случайност, че заплатите са най-високи в страните, в които има най-голямо натрупване на капитал. Ако икономическият национализъм не пречи на капитала да прекосява националните граници, повече хора ще имат стимул да мигрират в области, в които има по-ниски заплати и по този начин има значително повишение на заплатите на най-бедните. Както ни казва историята на Индия, дори в най-дългосрочен план няма сравнима тенденция неравенствата да намаляват с течение на времето чрез коалиции за разпределение.

ХІІ

Друг мит, който поражда доста бедност и страдание, е, че поради фундаментални икономически или извънинституционални причини икономическото развитие на бедните страни е изключително трудно и изисква специално насърчаване, планиране и усилие. Понякога дори се твърди, че е необходим строг диктатор или тоталитарна репресия, за да се направят насилва жертвите, необходими за постигане на икономическото развитие. Според мен в днешно време са нужни огромно количество глупави политики или лоши или нестабилни институции, за да се *попречи* на икономическото развитие. За съжаление забавящите растежа режими, политики и институции са по-скоро правило, отколкото изключение, и мнозинството от населението в света живее в бедност.

Примерите за успешен растеж, цитирани в това изследване, не възникват заради някакво специално насърчаване или планове. Не това са причините за растежа на Корея, Тайван, Хонконг или Сингапур. Последните две държави получават някаква помощ от Съединените щати, но и са задължени да харчат изключително големи суми за военни цели. Ако анализът в тази книга е верен, растежът в Германия и Съединените щати преди Първата световна война е повече резултат от разширяването на продуктовия пазар и пазара на фактори, отколкото на каквото и да било насърчаване или план. Такова е положението и при растежа в ренесансова Европа. Великобритания не се стреми и не планира да извърши промишлената революция; растежът ѝ се осъществява по други причини, като онези, вече обяснени в тази книга. В множеството страни, които не успяват да постигнат растеж или не успяват да постигнат толкова бърз растеж, колкото водещите държави, има предостатъчно глупости, ограничения и нестабилности, които обясняват липсата на успех.

Някои предполагат, че за бедните нации е по-трудно да се развият днес, отколкото през XVIII или XIX в., и че обясне-

нието на това в някакъв смисъл също е по-скоро икономическо, отколкото институционално. Тази гледна точка пропуска факта, че днес бедните нации могат да заемат от по-развитите нации технологии, някои от които лесно ще се приспособят към собствените им условия и много бързо ще подобрят методите на производство. По време на индустриалната революция Великобритания може да усъвършенства технологията си само чрез изобретенията, направени през този период. Аналогично днес повечето от развитите нации могат да усъвършенстват технологиите си само като се възползват от днешните открития. Най-бедните сред развиващите се нации могат да сгъстят вековния кумулативен технологичен прогрес в няколко десетилетия. Това е не само явна възможност, но и действително се случва в държави като Корея, Тайван, Хонконг и Сингапур. В края на Втората световна война нациите от континентална Европа и Япония са далеч по-назад от Съединените щати в технологично отношение, но те заемат американската технология, имат далеч по-бърз растеж от Съединените щати и за по-малко от двадесет и пет години почти настигат САЩ както по отношение на технологиите, така и по доход на глава от населението.

Когато казвам, че международните пазари на стоки и фактори, в които не пречи нито корелиране, нито държавна намеса, ще донесат необуздан и бърз растеж на всяка бедна страна, аз *не* твърдя, че *laissez-faire* води до идеална ефективност. Както посочих в трета глава, никъде в тази книга не приемам за даденост идеалната конкуренция. Случи се така, че повечето от текстовете ми се занимават с външни фактори и обществените блага, които по правило пречат на една *laissez-faire* икономика да постигне Парето-оптималност и които аз смятам за твърде важни²⁶. Една икономика може да бъде динамична и бързо развиваща се, без същевременно да е оптимална или идеално ефективна. Една икономика със свободни пазари и липса на държавна намеса или картели е като подрастващ юноша – тя прави много грешки, но въпреки това се развива бързо без специално усилие или насърчаване.

Ако бедните институции, които препятстват или потискат растежа са норма в по-голямата част от света, може да няма полза да се каже, че „само“ институционални проблеми препятстват бързия растеж в бедните страни. Ако бедните институции са толкова разпространени, вероятно невинаги е лесно да се постигне добро институционално устройство и бързия растеж, който то позволява. И все пак по-вероятно е проблемите да се разрешат, ако се разбират, отколкото ако не се разбират²⁷.

XIII

Както може да се очаква от загрижеността ми относно идеологическите предразсъдъци и от методологичната дистанция в глава I за стандартите, на които трябва да отговаря един задоволителен отговор, не вярвам, че който и да е идеологически подход е достатъчен, за да задоволи нуждите ни. В съгласие с това схващане искам да подчертая контраста между настоящата теза и класическата либерална или *laissez-faire* идеология. Наистина настоящата теза и класическата либерална идеология оценяват стойността на пазарите. Оценката на пазарите е обща за почти всеки, независимо дали с десни или леви убеждения, който е изследвал въпроса десетилетие или повече. Ако си стъпил на плещите на титани, буквално е невъзможно да го видиш по друг начин.

Но с това приликата между настоящата теза и класическата либерална *laissez-faire* идеология свършва. Така както я разбирам, алфата и омегата на *laissez-faire* идеология е, че държавата, която управлява най-малко, управлява най-добре; ако държавата ги остави на мира, пазарите сами ще разрешат проблема. В най-популярните представяния на тази идеология цялото зло се въплъщава в един субект и това е държавата. Ако това зло се държи оковано, има почти утопична липса на тревога за други проблеми.

Ако не така оптимистичната теория в тази книга е вярна, често *няма* да има конкурентни пазари дори без държавна на-

меса. Държавата в никакъв случай не е единственият източник на принуда или социален натиск в обществото. Ще има картелиране на много пазари дори ако държавата не го подпомага. Премахването на определени видове държавна намеса и либерализирането на търговията и мобилността на фактори ще отслаби картелите, но няма да премахне много от тях. Нещо повече, липсата на държавна намеса (дори да се иска безусловно) може да не е възможна така или иначе заради лобирането на заинтересованите групи, освен ако не отидем към още по-голямото зло на непрекъснатата нестабилност.

На въпроса дали *laissez-faire* сама по себе си е достатъчна, за да предотврати или премахне картелирането и дали *laissez-faire* е нежизнеспособна в дългосрочен план, защото заинтересованите групи ще се натрупат и с лобирането си ще я премахнат, може да се даде отговор само ако се позоваваме на фактите. Благодарение на британския империализъм историята ни предоставя един забележителен уместен експеримент. В „Свободни да избираме“ Милтън и Роуз Фридман правят сравнение между Япония след реставрацията на Мейджи в края на 1860-те години и Индия след Втората световна война. Разбира се, тезата на сравнението е, че след реставрацията на Мейджи Япония има относително свободни предприятия, както и много ниски тарифи, докато независима Индия има политика на краен интервенционизъм и протекционизъм. Както правилно посочват М. и Р. Фридман, политиките, избрани от Япония, пораждат голям растеж, но избраните от Индия се провалят. Може много да се каже за това сравнение и за политическия урок, който М. и Р. Фридман извличат от него. Трябва също да посоча, че като повечето икономисти от моето поколение аз научих много от изключително ясните, новаторски и задълбочени текстове на Милтън Фридман²⁹. И дълбоко уважавам силата на убежденията на семейство Фридман.

Освен това в сравнението има идеологически момент – като противопоставен на икономическия, – при това и поучителен. Да своето сравнение М. и Р. Фридман пишат: „Икономистите и социолозите като цяло рядко могат да провеждат контролирани

опити от вида, който е толкова важен в природните науки. Опитът обаче предоставя нещо, което много прилича на контролиран експеримент, за да се провери важноста на разликата в методите на икономическата организация. Има разлика от осем десетилетия във времето. Във всички останали отношения двете държави са в твърде сходни обстоятелства.³⁰

Възможно е още по-голямо доближаване до контролирания експеримент в природните науки – същият без „разлика от осем десетилетия във времето“. Твърде често се забравя, че един от най-добрите примери за политика на *laissez-faire* е британското управление в Индия. Индия има една от най-радикалните политики на *laissez-faire*, съществувала в света, и се управлява със значителна икономия и ефективност съгласно най-добрите британски традиции³¹. Предприемачите и капиталистите по цял свят са свободни да продават или купуват в Индия или да основават предприятия там, както и самите индийци. Несъмнено неизбежно е да има фаворизиране на британските фирми, но къде и кога в човешката история е имало по-голяма *laissez-faire* безпристрастност? Намесата на държавата е по-малка, отколкото в Япония след реставрацията на Мейджи. Митата се използват само за да се набира приход за хазната, а за част от времето даже няма мита. Онези, които приписват по-голямата част от икономическото развитие на държавна намеса, могат да кажат, че Индия не успява да постигне растеж, защото няма независимо правителство, което да се заеме с планиране в икономиката и да насърчава развитието. Този аргумент обаче не е подходящ за защитника на *laissez-faire* идеология, защото тази идеология не изисква активно независимо правителство, а и във всеки случай опитът на Хонконг показва, че колониите могат да имат необичайно бърз растеж³².

В продължение на половин век или малко повече политиката на *laissez-faire* наистина създава известен растеж в Индия, но той не може да се сравни със случващото се в Япония. *Laissez-faire* води до известна промяна и отслабване на индийската кастова система и се появяват някои нови заинте-

ресовани организации. Моето предположение е, че ако след Втората световна война Индия беше последвала политиките, изисквани някога от британците, тя щеше да се развие много по-добре. Независимо от това си остава фактът, че над половин век на *laissez-faire* не води до развитието на Индия или поне до заставане на добра стартова позиция. Като се съсредоточава върху единственото зло – правителството, идеологията на *laissez-faire* явно пропуска нещо. Твърдя, че това са коалициите за разпределение, които в течение на хилядолетната история на Индия са се затвърдили в касти.

Друг голям експеримент на *laissez-faire* се провежда в самата Великобритания. Като цяло Великобритания следва *laissez-faire* политики у дома, както и зад граница, от средата на XIX в. до периода между двете войни. (През същия период Съединените щати имат силно протекционистична политика и в това, както и в някои други отношения, като субсидирането на железниците, в САЩ липсва *laissez-faire*.) В тази книга казвам, че както биха заявили и идеологическите привърженици на *laissez-faire*, че свободната търговска политика, следвана от Великобритания, ограничава нивото на коалициите за разпределение в нея. Във Великобритания нещата можеха да са по-лоши и щяха да са по-лоши, ако тази държава провеждаше силно протекционистичната политика на Австралия и Нова Зеландия. Независимо от това, както твърди настоящата теория, *laissez-faire* не се оказва динамично стабилен – Великобритания го изостави. Той не беше и достатъчен, за да попречи на картелирането в много отрасли. През XIX и в началото на XX в., особено по времето, когато *laissez-faire* политиката е в своя връх, във Великобритания се развива голяма част от гъстата мрежа тесни коалиции за разпределение. И в същия период се появява британската болест и британските темпове на растеж и равнища на доходите започват да падат.

**Стагфлация, безработица и
икономически цикли:
еволюционен подход към
макроикономиката**

7

Навсякъде в тази книга подчертавах приноса на моите предшественици и съвременници, частите от настоящата теория, извлечени от трудове, написани преди, и кумулативния характер на изследователската дейност във всяка наука, независимо дали природо-математическа или обществена. Може би подчертаването на тези достижения донякъде почива на наблюденията ми, че авторите, които са най-категорични по отношение на новаторството на работата си и провалите на предшествениците си, често са най-неоригиналните; ако това наблюдение е общо, противоположната стратегия би била по-полезна. Бих предпочел да съградя кула, арка, дори само една статуя от голяма катедрала, която ще трае с векове, отколкото да си припиша заслуга, че сам съм сковал барака, която ще бъде пометена, щом вятърът на интелектуалната мода смени посоката си. Ето защо в тази глава ще продължа да се възхищавам на досегашните постижения и да градя върху тях, но стратегията в този момент поражда две трудности.

Първата е, че заради аспектите на досегашните постижения, които ще трябва да обсъждам, и сложността, присъща на темата, аргументацията в тази глава не може да бъде толкова проста и пестелива на специализирани понятия, както предишните глави. Хората, които никога не са учили икономика, може би ще я четат по-бавно. Искрено се надявам, че това признание няма да обезкуражи никого да продължи. Естествено

запазих най-хубавото за накрая: тази глава съдържа някои от най-силните доказателства в подкрепа на настоящата теория и може би най-важното ѝ приложение към днешните проблеми на обществената политика. Нещо повече, иска ми се да мисля, че неикономистът, проявил упорството да прочете книгата дотук, ще е толкова интелигентен, че ще изпита удоволствие от овладяването на тази глава. Осъзнавам, че с тези думи лаская някои читатели, а може би косвено и неуместно – и книгата. Но искрено вярвам, че е важно както поради интелектуални, така и поради политически съображения да превода непрофесионалистите, които са проследили тезата дотук, през анализа в тази последна глава. И съответно посветих много часове, за да направя тезата си толкова ясна за всички интелигентни читатели, колкото беше по осилите ми. Ще ми се да мисля, че никъде другаде тези неща не са обяснени по-просто.

Втората трудност е, че изтъкнатите икономисти, на които ще отдам признание и чийто труд ще използвам в тази глава, често имат помежду си несъгласия и дори са си отправяли нападки. В предишните глави това не беше сериозен проблем. Макар непрофесионалистите в тази област да мислят, че икономистите спорят за всичко, в значителна степен съществува консенсус относно микроикономическата теория, или теорията за отделните фирми и пазари, която беше подкрепа за свършеното от мен досега. Мнозинството сериозни, опитни икономисти, независимо дали с леви или десни убеждения, от една или друга школа, приемат по същество една и съща теория на микроикономиката. Често те имат удивително сходни възгледи за множество практически микроикономически политики, като митата и ограниченията пред търговията, обсъдени в последните две глави. За съжаление много от икономистите, които използват и уважават една и съща микроикономическа теория, напрегнато спорят относно макроикономическата теория, или изследването на инфлацията, безработицата и колебанията в икономиката като цяло.

Може би този спор говори, че вече е време да изоставя стратегията си да градя на основата на досегашните трудове.

Кой ще приеме това, че одобрявам и използвам досегашните постижения, след като авторите на тези постижения говорят с такова пренебрежение за трудовете на колегите си, а тяхната работа е обект на същото пренебрежение. Независимо от това аз научих много от всяка от тези фракции. И многовековният труд за изграждането на великата катедрала трябва да продължи. Спорешите зидари не са съграждали тази част от катедралата според общоприет проект, но аз вярвам, че са издяляли повечето гранитни блокове, които са необходими.

II

Защо има изключителни несъгласия относно макроикономическата теория и политика? Някои икономисти предполагат, че тази или онази страна прави логическа грешка. Въпреки че има много логически грешки, може да се покаже, че това са грешки според законите на логиката, прието от всички страни. Това, както и високите професионални почести за подобни демонстрации твърде добре гарантират, че една школа в макроикономическата или монетарната мисъл не може дълго да вирее на основата на логически грешки. Степента на изкусност, показана в дебата от някои водещи protagonисти от всяка от школите, и тяхното умение да използват макроикономическата теория също показват, че логическите грешки не са основен източник на несъгласия. Наистина някои привърженици на дадена теория проявяват пристрастия и дори фанатизъм, които биха могли да навредят на аргументацията им, но ако е така все пак трябва да обясним защо фанатичният темперамент води до повече грешки и несъгласия в една област на икономическата теория, отколкото в друга.

Въпросът не е така ясно очертан, когато става дума за емпирични заключения. Понякога различни школи възникват принципно заради различните преценки на неубедителни емпирични данни. Когато толкова много зависи от емпиричните данни, отплатата за емпиричния изследовател, който може да покаже коя страна най-вероятно е права, е много голяма. Ако

едно изследване може да разреши спор, почти сигурно е, че то ще бъде предприето. Но, както съм казвал другаде¹, макроикономическите и монетарните политики приличат на обществените блага по това, че най-малко имат неделими последици за целите нации. Причинно-следствените връзки или „функциите за общественото производство“ на колективните блага в една огромна област се прогнозират особено трудно, защото експериментите с големи единици са много скъпи и малкият брой на тези големи единици означава, че историческият опит предоставя само няколко естествени експеримента. Ето защо емпиричните последици в различни условия от разнообразни комбинации на монетарна, фискална политика и политика на заплатите и цените понякога не могат да се определят, докато не се появят допълнителни данни. Вероятно донякъде това е причината за изключителните спорове относно макроикономиката.

Друг източник на несъгласие е това, че макар да съдържа валидни и дори ценни прозрения, всяка от конкуриращите се теории е специфична теория, която може да се приложи правилно само в конкретни обстоятелства. Обстоятелствата, в които е валидна всяка от конкурентните теории, са различни. За съжаление дори онези, които уважават икономическото съсловие колкото мен, трябва да признаят, че, уви, *някои* от защитниците на всяка от тези теории са склонни към доктринерство. Фанатичните изразители на тези специфични теории, явно завладени от ценните прозрения в предпочитаната от тях теория и категорични, че непознатите конкурентни теории са грешни в конкурентните условия, в които предпочитаната теория е валидна, твърдят, че предпочитаната от тях теория е фундаментално вярна, а конкурентните теории са фундаментално грешни. Тези икономисти-доктринери извършват греха на несъзнателната синекдоха – по подразбиране приемат частта за цяло. Разбира се, специфичните или непълни теории могат да са изключително ценни; всъщност никоя теория не може да е полезна, ако не извлича част от всеобхватно сложната действителност, затова всяка полезна теория трябва в извес-

тен смисъл да бъде непълна². Дори фанатичните защитници на всяка от теориите признават, че тяхната теория е по-проста от действителността, която би трябвало да описва, но въпросите, които резюмира ценената теория, се приемат за случайни, незначителни, за изключения или въпроси, външни за икономическата теория.

За определени цели някои теории могат да са *фатално* непълни – като избирането на макроикономическата и монетарната политика на Съединените щати и редица други страни в днешно време. Теория, отклоняваща се от същината на проблема, който би трябвало да реши, е фатално непълна. Тази глава ще се опита да покаже, че в този смисъл всички познати макроикономически теории, макар и пълни със задълбочени и необходими прозрения, са фатално непълни – всяка от тях има празнина в самия си център.

Последен източник за изключителните спорове относно макроикономиката е неадекватността на настоящите цели на всяка от познатите макроикономически теории. Дори някоя от тях да притежаваше яснотата и убедителността на Дарвиновата еволюционна теория и теорията на Рикардо за сравнителното предимство, някои пак щяха да я отхвърлят. Но както всяка от познатите макроикономически теории нямаше да я отхвърлят мнозина от водещите учени в тази област. Обикновено причина за липсата на консенсус сред учените е, че правилният път още не е открит. Малко са периодите и местата в историята на икономическата теория, в които икономистът е имал по-добро основание да изпробва ексцентрична линия на изследване, отколкото в макроикономиката днес.

III

Конкуриращите се теории, които ще бъдат разгледани тук, са теорията на Кейнс, теорията на монетаристите, теорията за „неравновесието“ и теорията за рационалните очаквания. Често се смята, че монетаристкият подход и подходът на привържениците на равновесието, или рационалните очаква-

ния, са едни и същи или може би са различни части от една и съща теория; повечето защитници на едната вярват и в другата. Аналогично теорията за неравновесието често се смята за по-модерна форма на икономическата теория на Кейнс. За известни цели обаче е съществено да разграничаваме тези модели и техните нетипични съчетания, както ще направим тук. Има различни други етикети или подходи към икономиката като цяло, които от време на време се радват на вниманието по вестниците и в политическите дебати, без да породят особено внимание в специализираните списания. Тук няма да разгледаме никой от тези подходи, тъй като те са твърде неясни и повърхностни, за да ни помогнат.

Голяма част от спора между кейнсианците и монетаристите се фокусира върху това, кое определя равнището на разходите, или търсенето, изразено парично, или номинално (тоест некоригирано в съответствие с инфлацията) на производството на икономиката като цяло. Монетаристите твърдят, че измененията в количеството пари са единственият систематичен и важен източник за промените в нивото на номиналния доход, докато теорията на Кейнс придава голяма роля на бюджетните дефицити и излишъци и на фискалната политика изобщо при определяне на равнището на търсенето в икономиката като цяло.

Макар че подобно на монетаристкия модел теорията на Кейнс се съсредоточава главно върху това, какво определя нивото на съвкупното търсене, жизненоважно е да припомним, че Кейнс *започва* своята смайваща, променяща света книга с идеята (върху която и гради значителна част от теорията си), че един много голям и твърде решаващ набор от цени е повлиян от *нещо* извън промените в търсенето и всъщност извън предлагането и търсенето.

Кейнс започва тезата си, като атакува класическия, или традиционния постулат, че „полезността на заплатата при даден обем на заетия труд е равна на пределната тягост на тази

величина заетост^{66*}. Икономистите преди Кейнс твърдят, че ако чрез профсъюзите групи работници се споразумеят да не работят, докато не получат определена заплата, и тази заплата предизвика безработица, тона не е принудителна (недоброволна) безработица, а по-скоро се дължи на колективния избор на самите работници. По-късно Кейнс приема за дадена съвсем същата ситуация:

„Намаляването на съществуващото равнище на номиналната заплата би довело чрез стачки или по друг начин до оттегляне от трудовия пазар на сега зает труд. Следва ли от това, че съществуващото равнище на реалните заплати измерва точно пределната тягост на труда? Не непременно. Макар намаляването на съществуващата номинална заплата да би довело до оттегляне на труд, от това не следва, че величината на съществуващата номинална заплата, изразена в стоки, купувани с работна заплата, също би спаднала, ако това се дължи на покачване на цените на тези стоки. С други думи, възможно е в определена сфера да се търси труд срещу минималната номинална, а не срещу минималната реална заплата...

Всекидневният опит несъмнено ни показва, че ситуацията, когато трудът поставя (в някакви граници) условия за номиналната, а не толкова за реалната заплата, съвсем не е само възможност, а нормален случай... Но при промени в общото развитие на заплатите според мен би се установило, че промяната на реалните заплати, ставаща едновременно с промяната на номиналните заплати, обикновено изобщо не е в същата, а почти винаги в обратната посока. С други думи, ще се установи, че когато номиналните заплати нарастват, реалните заплати спадат, а когато номиналните заплати спадат, реалните заплати растат... Борбата относно номиналните работни заплати засяга главно *разпределението* на съвкупната реална заплата между различните трудови групи, а не нейната средна сума на единица заетост, която зависи, както ще видим, от друга съвкупност от фактори. Резултатът от съюзяването на група работници и те да запазят своята относителна реална заплата.⁶⁶³

* „Обща теория на заетостта, лихвата и парите“, „Принцепс“, С., 2001, прев. М. Младенов, с. 16.

Централната роля на „нееластичните“ (негъвкави в движението си надолу) заплати в теорията на Кейнс, както и не една от институциите, които могат да породят тази нееластичност, също се подчертават в главата на Кейнс „Промени в номиналните заплати“:

„Понеже по правило няма средство за едновременно и еднакво намаление на номиналните заплати във всички отрасли, в интерес на всички работници е да се съпротивляват на намалението на техния собствен частен случай...

Ако при заетост под пълната, трудът винаги е в състояние да предприеме чрез съгласувани усилия действия (и при това) за намаляване исканията за заплати до всяка точка, която е необходима, за да станат парите толкова изобилни спрямо единицата работна заплата, че лихвеният процент да падне до съвместимо с пълната заетост ниво, тогава всъщност би имало парично регулиране, насочено към пълната заетост и извършвано от синдикатите вместо от банковата система.“⁴

Разбира се, обяснението на Кейнс за равновесието при непълна заетост не се състои просто в постулата за нееластичните заплати, предкейнсианската теория вече приписва безработицата на нереалистично високите равнища на заплатата, а Кейнс бърза да разграничи теорията си от предшестващата теория. Всъщност Кейнс твърди, че намалението на номиналните заплати не води непременно до пълна заетост и ако става така, то включва по същество „парично регулиране от синдикатите“. Както знаем, Кейнс има нови идеи и за търсенето на пари като актив и за други въпроси, които играят значима роля в неговата теория. И все пак си остава фактът, че макар да свидетелства за променящото се съвкупно ефективно търсене, особено чрез бюджетни дефицити и излишъци, и да претендира, че може да обясни депресията и инфлацията единствено от гледна точка на търсенето, въпреки това теорията на Кейнс тръгва и в значителна част почива върху предположението, че има сили, които влияят на заплатите, и в рамките на определени граници и поне за известно време го правят по начини,

които не могат да бъдат обяснени от гледна точка на увеличаване или намаляване на търсенето на работна сила или на индивидуалните решения да се замени повече или по-малко количество труд за свободно време.

За съжаление Кейнс всъщност не предоставя никакво реално обяснение на това, защо заплатите са нееластични или какво определя те да застават неподвижно на едно равнище, а не на друго, или за какъв период от време. Това е още по-обезпокоително, защото на пръв поглед тази нееластичност противоречи на оптимизираното или целенасочено поведение, наблюдавано обикновено от икономистите, когато изследват индивидуалното поведение. Тази непълнота на теорията на Кейнс – осланянето на *ad hoc* предпоставка, която не се съгласува с останалата част от икономическата теория – известно време буди безпокойство у водещите кейнсианци (и разбира се, у антикейнсианците)⁵. Според мен тя беше причина и за провала на макроикономическата политика през 70-те години на XX в.

Подобна тревога за необяснената нееластичност на определени заплати или цени преобладава в текстовете върху теорията за неравновесието, или теорията за макроикономиката, основана на наблюдението, че някои пазари не достигат до равновесие (не се „изчистват“, тоест не стигат до положение, в което всеки, който иска да направи сделка при съществуващата цена, може да го направи, и затова има недостиг или излишъци). В книгата, стояща в основата на тази традиция, Робърт Баро и Хершел Гросман подчертават тази тревога с образцова научна безпристрастност:

„Друго нещо, което се пропуска в нашата дискусия, е особено тревожно и трябва ясно да се отбележи. Въпреки че в дискусията наблягаме на последиците от обмен при цени, несъвместими с постигането на пазарно равновесие, ние не правим задълбочен теоретичен анализ на самия процес на постигане на пазарно равновесие. С други думи, не анализираме коригирането на заплатите и цените като част от търсещото максимална печалба поведение на фирмите и домакинствата. Следователно

всъщност ние не обясняваме неуспеха да се постигне пазарно равновесие и анализите ни на динамиката на заплатите и цените се основават върху ad hoc уравнения за коригиране.“⁶

Може би тази достойна за възхищение тревога относно теория, изградена върху необяснена ad hoc предпоставка, обяснява защо авторите, обявени за водачи на кейнсианско-неравновесната контрареволуция, според следващите им трудове се присъединяват към бягството от кейнсианската теория на икономиката.

IV

Монетаристките модели и теорията за рационалните очаквания, основаваща се на равновесието, имат изключително важно достойнство, че избягват позоваването на нееластичните, или негъвкави в движението си надолу заплати, които сами по себе си са необясними. Теоретиците на монетаризма и равновесието приемат, че промените в количеството на парите общо взето водят до пропорционални промени в номиналния доход, защото равнището на цените лесно се приспособява, и че реалното производство се определя от наличието на ресурси, технология и други фактори извън обхвата на монетарната и фискалната политика.

Теоретиците на монетаризма и равновесието обикновено не извършват грешката да приемат субективни равнища на заплатите или цените, но не успяват да обяснят принудителната безработица или масова и продължителна безработица от който и да е вид. Наистина в последните години монетаристи и други икономисти представиха някои изясняващи аргументи, които могат да обяснят някои изменения в равнището на заетостта. Бяха разработени например моделите за „търсенето“, които обясняват част от безработицата с причината, че понякога е в интерес на работника да изразходва цялото си време, за да търси най-добрата налична работа. Съществуват и аргументите за „ускоряването“ (или „забавянето“) на монета-

ристите, които често се предлагат като обяснение за кратките периоди на безработица и рецесия; ако има по-нисък от очаквания темп на инфлация (или по-висок темп на дефлация), различни решения, които са направени на основата на лъжливи очаквания биха могли поради различни изоставания (които не се уточняват или обясняват) да доведат до временна безработица и снижаване на реалния продукт.

Теоретиците на теорията на равновесието – теорията за рационалните очаквания – стигат до заключение, което може да накара начинаещите в изучаването на икономиката да си помислят, че описвам трудовете та теоретици, които напълно са загубили досег с действителността. Заключение е, че принудителната безработица и кризите, дължащи се на неадекватно търсене, просто не се случват! Макар че не симпатизирам на това заключение, моля читателите да проявят търпение, защото теоретиците на равновесието са въвели интелектуално полезни модели с изключителна проницателност (вж. например впечатляващия труд на Робърт Лукас, Томас Сарджънт и Нийл Уолас). Нещо повече, както ще покаже по-нататък в тази глава, възможно е на основата на това доста фундаментално теоретизиране да извлечем идеи и да ги използваме в друга теория, която би могла да попадне и на онези, които смятат, че поставена така, теорията на равновесието е странна. Една такава идея е любимото на теоретиците на равновесието понятие за *рационалните очаквания*. Не всички определения за рационалните очаквания са едни и същи, но за настоящите цели те се тълкуват най-добре като схващането, че хората, които вземат решения, имат предвид цялата налична информация, която си струва да се вземе предвид; в този смисъл икономически рационалните очаквания винаги са били обичайното негласно предположение на макроикономическите теории.

Теоретиците на равновесието обясняват очевидните промени в темпа на безработица в течение на един икономически цикъл предимно с оглед на доброволния избор на индивида относно това, кога е най-изгодното време за почивка, да учи

или да откаже доходно работно място, за да изразходва цялото време в търсене на по-добра работа. Техните аргументи са прекалено сложни, за да се обобщят, без да се нарушат общите ограничения за изложеното в този труд. Но независимо от това ключът към теорията на равновесието е ясен: това е предположението, че различните групи в икономиката имат различна информация или очаквания за бъдещето и че отделните работници, въпреки рационалните очаквания, временно възприемат погрешно реалните заплати или реалните лихвени проценти. Да предположим, че работниците очакват по-висок темп на инфлацията от този, който се достига в действителност. В такъв случай те могат да заключат, че дадена номинална заплата, която се предлага, обещава по-ниска реална заплата от тази, която в крайна сметка могат да получат. Тъй като работникът цени както номиналния доход, така и свободното време, той може да избере да остане безработен, докато не му предложат работа с реална заплата, с която накрая може да се разпорежда. Ако един работник греши за развитието на равнището на цените, според тази теория той може да остане безработен, докато не открие, че прогнозата му за промяната в равнището на цените е грешна. Друга възможност е погрешната преценка за бъдещата промяна в равнището на цените да накара работника да подцени реалния лихвен процент, така че за известно време да направи прекомерни инвестиции в образование и други форми на човешки капитал. Тези аргументи изискват работодателите и онези работници, които избират да останат заети, да имат различна информация или преценка за бъдещото движение на равнището на цените в сравнение с незаетите работници. Ако трябва да обяснят високите и продължителни нива на безработицата, възникващи понякога, твърденията изискват и огромни изменения в предлагането на работна сила заради сравнително скромните промени на възприеманите реални заплати.

Модели от типа, който току-що описах, не успяват да убедят дори множество икономисти монетаристи и разбира се, не

са убедителни за кейнсианците. Робърт Солоу например установява, че „много е трудно да се повярва на тези предположения и не знам защо някои трябва да им вярва при липсата на каквито и да било доказателства“⁴⁷. Но те са обект на изключително внимание сред макроикономистите; според мен те усещат интуитивно, че тези модели в крайна сметка биха могли да им помогнат да измислят нещо по-добро.

Въпреки че теорията за търсенето, теорията за ускоряването/забавянето и теорията за равновесието, които в повечето формулировки отдават на грешни очаквания всеки макроикономически проблем, могат да обяснят *някои* промени в равнището на заетостта и степента на използване на други ресурси, те не са достатъчни, за да обяснят дълбочината и продължителността на безработицата в периода между двете световни войни. Ако икономиката винаги е с равнище на производство при пълна заетост, с изключение на периода, когато предвижданият темп на инфлация превишава действителния, и само дотогава, докато това е така, защо по време на кризата, започнала в Съединените щати през 1929 г. и завършила едва с Втората световна война, има толкова огромно и продължително съкращаване на заетостта и реалната продукция? Да разгледаме и случая с Великобритания в периода между двете войни. Както и сега, тогава Великобритания използва система за измерване на безработицата, която в сравнение с настоящата практика в САЩ занижава равнището на безработица; и все пак в периода, започнал малко след края на Първата световна война до Втората световна война, във Великобритания почти никога не е регистрирана безработица, по-ниска от 10%.

Тези явления между двете войни могат да се обяснят с хипотезата за очакванията само ако хората, намиращи се в разгара на най-голямата световна депресия, очакват толкова драстична инфлация, че има смисъл да не приемат каквато и да е заплата или цена, освен ако те не надвишават значително тогавашните равнища или са далеч над равнището, което би

довело до пазарно равновесие. Това е меко казано съмнително, а още по-съмнително е, че повечето хора биха отстоявали подобни крайно грешни очаквания в продължение на дванадесет години в случая със Съединените щати и двадесет години – в този с Великобритания. Трудно е да се повярва и че по време, когато обезщетенията за безработица и социалните помощи са далеч не така щедри както днес и когато повечето работници са единствен източник на доход за семействата си, естественият темп на безработица би оставил от $1/10$ до $1/4$ от работната сила безработна.

Неспособността на теорията на търсенето, монетарната теория и теорията за равновесието да обяснят степента и продължителността на безработицата в периода между двете войни говори, че в тях има сериозни непълноти. Някои от водещите защитници на теориите, ориентирани към очакванията, признават това и също приемат, че изобщо не са достатъчни, за да обяснят Голямата депресия.

Вероятно в историята на други науки има аналогии на монетарната теория и теорията на равновесието. Избягването на *ad hoc* предположенията е похвално и усилията безработицата и икономическите цикли да се обяснят в пълно съответствие с добре проверена теория приличат на това, което защитавах в първа глава и което се опитах да направя в тази книга. Но трябва да се преосмисли нежеланието на повечето теоретици на монетаризма и равновесието да прекратят традиционно дефинираните граници на икономическата теория или да погледнат от съвсем различен ъгъл към проблема. Трябва да се преосмисли и привързаността към „равновесието“ дори непосредствено сред огромната безработица и намаляването на реалното производство в периода между двете войни. Равновесието е полезно понятие само ако има и неравновесие. Ако неравновесният подход се изключва и се смята, че икономиката е в равновесие или в състояние, близко до него дори по време на големи кризи и рецесии, кое наблюдение или сбор от наблюдения биха могли да поставят теорията под въпрос? Може би теорията на равновесието има нещо общо с привър-

заността на физиците от XIX в. към понятието „ефир“*, за който се смята, че изпълва цялото пространство и прониква дори в материалните тела и живите същества. Работата на Айнщайн и други учени води до пълното изостряне на ненужното понятие за ефира. Със сходна прекомерна пристрастност към утвърдена теория астрономите, последователи на Птолемей**, създават „епициклите“, за да съгласуват наблюденията си за орбитите на планетите с предположението си, че Земята е център на системата. И дори при тези епицикли допълнителните наблюдения често изискват нови прогнози за циклите или епициклите на даден планети, като в резултат изникват аномалии в други части от системата. Коперниковата хелиоцентрична астрономия, така както е разработена от Кеплер и Нютон, предлага далеч по-проста и по-убедителна концепция⁸. Вероятно интертемпоралните еластичности на предлагането на работна сила, необходими за да се обясни безработицата във Великобритания и Съединените щати в периода между двете войни като резултат от доброволния избор на работниците, които смятат, че постъпват разумно, като изчакват, докато получат по-високи очаквани заплати, биха внесли нови аномалии в нашите иконометрични проучвания на предлагането на работна сила. Тези проучвания не разкриха никаква голяма чувствителност на предлаганото количество работна сила към малките промени в реална заплатата.

V

Недостатъците на монетаристката теория и теорията за равновесието вероятно убедиха някои икономисти да продължат да се придържат към теорията на Кейнс, независимо от абсолютната ѝ зависимост от необясненото предположение

* Теоретична безтегловна, прозрачна, лишена от съпротивление и всепроникваща субстанция, за която през XIX в. се смята, че пренася електромагнитните вълни. – Бел. прев.

** Клавдий Птолемей (ок. 90 – ок. 160) – древногръцки астроном и географ; геоцентрик. – Бел. прев.

за нееластичните заплати. Но моделът на Кейнс (подобно на някои от другите макроикономически модели) напоследък беше опроверган от стагфлацията, едновременната инфлация и безработицата. Кейнсианският модел не може да обясни как могат да възникнат заедно висока инфлация и високо равнище на безработица, както стана през 70-те години на XX в., а този проблем стои и пред някои макроикономически модели. Някои икономисти-кейнсианци се опитаха да обяснят неотдавнашния макроикономически опит във Великобритания, Съединените щати и някои други държави от гледна точка на кривите на Филипс с отрицателен наклон (наблюдавани тенденции на нарастването на заплатите и цените да варират обратнопропорционално на равнището на безработицата). Няма нужда да се прибегва към критиката на монетаристите за понятието „крива на Филипс“, за да се покаже, че то е неадекватно, защото това е само статистическа констатация (или статистическа констатация за определен период) в търсене на теория. Едно обяснение на стагфлацията изобщо не е обяснение, ако не включва общо обяснение за това, *защо* дадена крива на Филипс има един или друг наклон и *защо* кривата се измества или се твърди, че се измества. Всяка зависимост на кривата на Филипс трябва да произтича от интересите и пречките пред отделните лица, които вземат решения. Липсата при Кейнс на адекватно обяснение на стагфлацията или кривите на Филипс – особено тенденцията краткосрочните криви на Филипс да се изместват нагоре и да стават по-стръмни в дълги периоди на инфлация – неизбежно има много общо с видимия нарастващ скептицизъм относно Кейнсовата икономическа теория в последните години. (Макар че несъмнено преувеличава, дори Балоу не грехи относно посоката на промяната, когато се оплаква тъжно, че „антикейнсианството е най-бързо разрастващ се отрасъл в света“⁴⁹).

„Негласните договори“ също бяха използвани в опитите да се обясни стагфлацията напоследък по начини, които не противоречат на Кейнс. Те бяха използвани, за да се обясни явление като много дългосрочните трудови отношения и

временните изменения в равнището на усилията, изисквани от работниците, съчетани с твърди равнища на заплатата, и за подобни цели те са изключително илюстративно понятие. Възщност доколкото негласните договори се отнасят до стагфлацията и безработицата, по-вероятно е те да *намаляват*, отколкото да увеличават обхвата ѝ. По същество работниците и работодателите биха сключвали негласни, както и явни договори само ако смятат, че те са изгодни. Както правилно приема теорията за негласните договори¹⁰, хората не са склонни да рискуват, така че ако всички останали условия са еднакви, те ще предпочетат да сключват договори, които *намаляват* възможността за уволнения. Те дори биха могли да спечелят от малко по-ниски заплати, ако те са съчетани с негласното или явното споразумение, че работодателят ще направи всичко възможно да ги задържи на работа. Работодателите не биха спечелили от договори с отделни работници, определящи твърди заплати или други условия, които биха увеличили възможността за уволнения; твърдите заплати ограничават работодателите и ги лишават от потенциални печалби. Най-изгодният негласен договор между работодателите и работниците е този, който в резултат би оставил заплатата да се колебае така, че работодателите и работниците съвместно да максимизират разликата между стойността на свободното време и алтернативната работа за работника и пределния приход от продукта на работната сила. Тези функции се изместват понякога често, така че само гъвкавата заплата би съответствала на наемането на взаимно оптимално количество работна сила. Разбира се, най-често заплатите не са много гъвкави, но както ще видим по-нататък, главната причина за това не са негласните договори.

Може да е трудно да се постигне дългосрочен договор, който напълно успява да максимизира съвместната печалба на работника и работодателя, тъй като е възможно само работникът да знае стойността за него на неговото свободно време и само работодателят да знае доколко дадено количество работна сила увеличава неговите приходи. В практиката

работодателите и работниците може и да не успеят да установят точно каква заплата и количество заети ще им дадат максимална съвместна печалба в продължителен период от време. Една от възможностите е те да сключат споразумение, в резултат на което работникът да работи по-малко, отколкото би работил, ако имаше пълна информация за всички страни. Но е нелепо на тази възможност да се отдава какъвто и да е значителен брой безработни, тъй като ако загубите от този характер са големи, двете страни не биха имали стимул да сключват какъвто и да било дългосрочен договор и вместо това биха разчитали на поредица сделки на „spot“ пазари. Ето защо негласните договори не могат да обяснят значителен обем безработица, а напротив, почти сигурно намаляват безработицата. Разпространеното споразумение, според което фирмите се стремят да задържат работниците на работа дори по време на застои, а в замяна те се трудят извънредно в натоварени периоди, без да искат повишаване на заплатата, вероятно е най-разпространеният тип негласен договор и той намалява безработицата.

Има и обяснения на инфлацията и стагфлацията на основа на „повишаване на разходите“, които обясняват инфлацията или стагфлацията с повишаване на цените или заплатите от фирми или профсъюзи с монополна власт. Както вече са показали други, типичните аргументи, основаващи се на „повишаване на разходите“, явно са незадоволителни. Те не обясняват защо има продължаваща инфлация или защо в един период има по-голяма инфлация, отколкото в друг. Те не обясняват защо една организация с монополно власт не избира цената или заплатата, която смята за най-изгодна, веднага щом придобие монополната власт, след което вече не би имала по-голямо основание да повишава цените или заплатите, отколкото свой конкурент в условията на идеална конкуренция. При липса на някакво адекватно обяснение защо организациите с монополна власт не извличат изгода от тази власт в мига, когато я придобият, или на някакво обяснение за това, защо монополната власт се увеличава с тече-

ние на времето по начин, непротиворечащ на историята на инфлацията и стагнацията, аргументите на основата на „повишаване на разходите“ са незадоволителни. Освен това те трябва да са придружени от обяснение защо правителствата или централните банки осигуряват увеличено търсене, след като „повишаване на разходите“ е повишило заплатите и цените, така че „повишаване на разходите“ в крайна сметка води по-скоро до инфлация, отколкото до незаети ресурси. (С теорията, предложена в тази книга, и някои други идеи може да се изгради валидна теория на инфлацията, която би имала слабо сходство с познатите аргументи за „повишаването на разходите“, но тези аргументи породиха толкова голямо объркване, че може би от това би имало по-скоро загуба, отколкото печалба.)

VI

Какво трябва да изискваме от една макроикономическа теория, за да я сметнем за поне временно адекватна? Първо, теорията трябва да се извежда изцяло от разумни и проверими предположения относно поведението на отделните субекти: тя не бива в никоя своя част да противоречи на която и да е валидна макроикономическа теория. Това на свой ред означава, че не бива да съдържа *ad hoc* необяснени предположения относно каквито и да било, включително и нееластичните, или негъвкави в движението си надолу заплати или цени; подобни неизменности могат да се въведат само ако на свой ред се обяснят с оглед на рационалното индивидуално поведение или рационалното поведение на фирми, организации, правителства и други институции (и присъствието на такива институции отново трябва да се обясни с оглед на рационалното поведение на индивида). Смятам, че независимо от макроикономическата теория, която предпочитат, огромното мнозинство икономисти приемат, че една макроикономическа теория трябва да има смисъл и на микроикономическо ниво.

Това се вижда от подкрепата за трудовете върху микроикономическите основи на макроикономическата теория във всички лагери (помислете например за широкото влияние на трудовете на Едмънд Фелпс за микроикономическите основи на макроикономиката)¹¹.

Второ, една адекватна макроикономическа теория трябва да обяснява не само доброволната, но и *принудителната* безработица и не само слабите рецесии, но и големите депресии. Има, разбира се, и много хора, които доброволно решават да не работят за заплащане (като пенсионерите по желание, богатите безделници, хората, които предпочитат временната работа пред постоянното работно място, онези, които целодневно остават въщи, за да се грижат за децата си и т.н) и като се има предвид начинът, по който се събират статистическите данни в Съединените щати и други страни, несъмнено някои от тях се появяват в статистиките за безработицата. И все пак здравият разум, наблюденията и опитът на буквално стотици милиони хора свидетелстват, че има и принудителна безработица и че това в никакъв случай не е изолирано или рядко срещащо се явление. Депресиите в равнището на реалното производство, така дълбоки като Голямата депресия в периода между двете войни, несъмнено не могат да бъдат обяснени адекватно без принудителната безработица и принудителното неизползване на други ресурси. Голямата депресия е толкова забележително събитие, че бива наблюдавана от целия свят, а политическият и интелектуалният живот в някои държави биват революционизирани от нея. Само луд – или икономист, който притежава както „свидетелство за невменяемост“, така и фанатична страст, – би могъл да отрече съществуването на принудителната безработица. Първото условие, поставено по-горе, означава, че принудителната безработица не се обяснява адекватно, ако не се покаже, че е възможна дори когато всеки индивид и фирма или друга съответна организация действа рационално в свой интерес; трябва да се изясни *мотивът*, пораждащ принудителната безработица, тоест интересите, които пряко или косвено имат полза от нея.

Трето, теорията трябва да обясни защо безработицата е по-разпространена сред групите с по-ниска квалификация и производителност като непълнолетни, поставените в неизгодно положение расови малцинства и т.н. Този резултат може да изглежда съвсем естествен за неспециалиста, но много от преобладаващите теории за измененията в заетостта и безработицата не прогнозираят наблюдавания модел. Подходът на теорията за търсене (като понятие за „фрикционна безработица“) прогнозира, че най-голяма безработица има в малочислените пазари, в които продавачите и купувачите са малобройни; един индивид трябва да търси по-дълго, за да намери партньор за своя трудов договор. Като цяло специалистите и другите квалифицирани работници са най-специализирани и работят в най-малочислени пазари и според теорията за търсене те трябва да имат най-високи равнища на безработица. Най-големият отделен пазар на труда е този за неквалифицирани работници, където безработицата за търсене на работа трябва да е най-ниска.

Четвърто, теорията трябва да е в състояние да обхване както равновесието, така и неравновесието, защото, наред с други причини, никое от тези две понятия не е емпирично функционално без другото.

Пето, една адекватна макроикономическа теория трябва да е в състояние както с разцвета, така и с упадък – с периоди на необичаен просперитет и с периоди на неоползотворени производствени мощности. Тя трябва да е в съответствие с това, което свободно наричаме „икономически цикъл“, въпреки че липсата на строга регулярност в продължителността и обхвата на периодите на преуспяване и рецесия говори, че може би по-добър термин би бил „икономически колебания“. С други думи, както посочва Кенет Ароу¹², теорията трябва да е в хармония с наблюдението, че нито кризите, нито равнищата на производство при пълна заетост не се установяват за неограничено време.

Шесто, теорията трябва да е в състояние да обясни без предположения, които важат само в дадения случай, наисти-

на драматичните разлики в характера на макроикономическия проблем в различните общества и исторически периоди. Ако историята на икономиката се преподаваше по-масово във факултетите по икономика, необходимостта от това изискване отдавна щеше да е очевидна, но съвременните насоки в теорията на икономиката и иконометрията, уви, водят до изтласкване или дори омаловажаване на икономическата история.

Седмо, тъй като при еднакви условия, колкото е по-голяма обяснителната сила на една теория, толкова по-голяма е вероятността тя да е вярна, в идеалния случай теорията трябва да е в състояние, поне в пълната си или завършена форма, да обяснява и някои други, немакроикономически явления. Това не е абсолютно изискване, но би трябвало да сме неспокойни, ако то не е удовлетворено, а изпълнението му вдъхва увереност. Пак трябва да повторя, че не е необходимо теорията да е еднопричинна, неограничен брой фактори, които са външни за нея, могат да бъдат изключително важни не само за макроикономическите проблеми, но и за други въпроси.

Осмо, както вече знаем от глава 1, теорията трябва да е относително проста и сбита.

Твърдя, че когато се съчетае с известните и недвусмислени елементи от четирите макроикономически теории, изложени по-горе в тази глава, и с това, което беше представено в предишните глави, теорията, която следва, удовлетворява и осемте гореизложени условия. Донякъде за да подчертае простотата на тезата, особено за разликата от много от последните приноси в макроикономиката, и донякъде за да бъде достъпна за студентите и лицата, които определят политиката, изложението ще използва само най-основните и простите теоретични средства.

VII

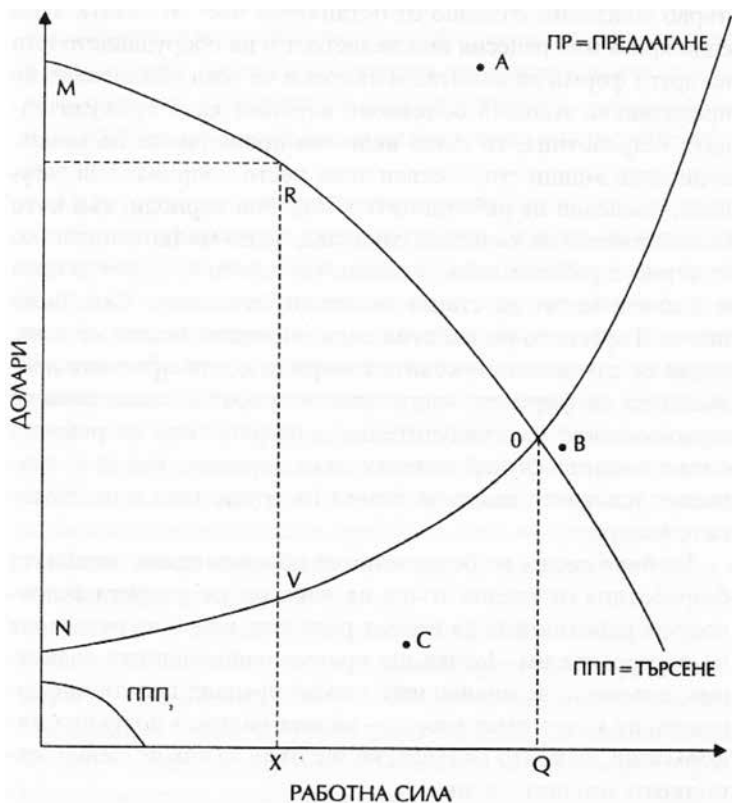
Подчинявайки се на ограниченията, наложени от първото от гореизложените условия, най-напред ще обясня един източник на принудителната безработица. Макар че е естествено да

започна с най-простия и най-недвусмисления източник и вид безработица, жизненоважно е да *не* използваме това първо обяснение отделно от останалата част от тезата. При една криза или рецесия има незаеетост и на оборудването или на други форми на капитал и въпреки че това обикновено не предизвиква толкова болезнени картини като принудителната безработица, то също включва пропиляване на производствени мощности, а освен това често допринася, понасяни от работниците в подобни периоди, тъй като бездействието на капитала означава, че по-малко капитал се съчетава с работна сила, и тогава търсенето на работна сила и заплати могат да станат по-ниски, отколкото биха били иначе. Търсенето на работна сила очевидно зависи от това, какво се случва на стоковите пазари, в които продават продукцията си фирмите, които наемат работна сила, така че *количеството* на принудителната безработица на работна сила в никакъв случай не може да се определи, без да се разгледат условията както на пазара на труда, така и на стоковите пазари.

Би било лесно, но безполезно да обясним принудителната безработица от гледна точка на някаква уж упорита склонност на работниците да вземат решения, които не отговарят на интересите им. Затова ще приема рационалните очаквания в смисъл, че индивидите вземат предвид цялата информация, от която имат изгода – цялата налична достъпна информация, за която очакват, че ще бъде за тях по-ценна, отколкото плащат за нея.

Трябва да дефинираме *принудителната* безработица много точно. Ако позволим за принудителна безработица да се смята широк кръг от ситуации, пак ще е лесно да се обясни съществуването ѝ, но няма да се спечели нищо повече. По-конкретно, трябва да сме сигурни, че не включваме в определението си някаква доброволна безработица, която лесно се обяснява като предпочитание на свободно време или блага, произведени вкъщи, пред заработени пари. Правя това чрез позоваване на фиг. 1. Тя илюстрира в кривата на ПР (пределните разходи), или кривата на предлагането, стой-

ността на времето на работниците под формата на свободно време, домашно-производителни блага и всички други възможности. Търсенето на работна сила, или кривата на ППП (пределните приходи от продукта), се състои от *точките* на отделните криви на пределните приходи от продукта на работната сила на фирми в различни отрасли, в които има търсене на въпросния тип работна сила¹³. За да спестя времето на неспециалистите по икономика с широки интелектуални интереси, които полагат усилие да прочетат тази глава, посочвам, че се приема, че кривата на пределните приходи от продукта на работната сила се покачва, защото колкото пове-



Фиг. 1

че работна сила се наема, работниците, които имат по-слабо желание да се трудят, трябва да бъдат убедени да заемат работно място срещу заплащане и тъй като колкото повече часове е изработил, толкова повече трябва да се плаща на всеки работник, за да предпочете работата пред свободното време. Кривата D спада, защото, наред с други причини, според закона за намаляващите печалби допълнителната работна сила от дадения вид в крайна сметка ще допринесе за по-слабо увеличаване на продукцията.

В точките, които са вдясно от пресечната точка на двете криви, като точка В, не може да има принудителна безработица; стойността на свободното време или алтернативните възможности е по-висока от точка В, затова никой няма да приеме работа при това равнище на заплата, а когато количеството работна сила, дадено от точка В, вече е наето, работодателите ще установят, че равнището на заплата В ще им струва повече от стойността на допълнителната работна сила. Изразено с думите от първия цитат на Кейнс в началото на тази глава, ще трябва да се преместим вляво от пресечната точка на двете криви, за да намерим точката, където „полезността на заплата при даден обем на заетия труд е равна на пределната тягост на тази величина заетост“. Аналогично, ако някой изисква равнище на заплата като това при точка А, също няма да има принудителна безработица, тъй като А е по-високо от пределните приходи от продукта на работната сила; работникът ще иска не толкова работа, колкото подарък, защото всеки работодател ще изгуби от наемането му при тази заплата. По същия начин в точка като С няма принудителна безработица; тя е под стойността на времето, което работникът може да употреби за алтернативни занимания, той няма да приеме никаква работа, за която заплата е само С.

Можем също да постулираме различен вид работна сила с толкова ниска стойност за работодателите, че кривата на ППП – като ППП₂ е в цялата или почти цялата си дължина под кривата ПР. В този тежък случай стойността на този вид

работна сила е толкова ниска, че никой работодател не би спечелил от наемането ѝ, дори заплатата да е толкова ниска, че дори нормално трудолюбив работник не би я приел. Подобен случай може да е по-трагичен от принудителната безработица, но не бива да го бъркаме с принудителната безработица. Знаем, че пациентите в болниците не работят, но не ги смятаме за безработни или обикновено не ги описваме като безработни. Проблемът с хората, които не могат да са производителни или чиято производителност е толкова ниска, че никой не би спечелил, ако ги наеме дори ако те слагат незначителна стойност на времето си, е проблем за непроизводителните ресурси, а не проблем с неоползотворяването на ресурси – той не предполага неизползвани производствени мощности.

Принудителна безработица може да има само в приличащата на триъгълник зона MNO. В строгия смисъл, който търсим, принудителна безработица има *само* ако наемането на един работник би добавило към приходите на производителя сума, която е по-висока от стойността, която работникът придава на своето време, като се взема предвид стойността на свободното време и другите възможности за работника.

Аналогично, ако един работник е безработен, защото смята, че на интереса му най-добре отговаря да изразходва повече време в търсене на работа и следователно, докато търси, отхвърля непривлекателни възможности за работа, това също няма да е принудителна безработица. Личният опит може да каже на читателя, че е по-лесно на човек да си намери работа, ако вече има, и този случай на безработица при търсене се среща доста рядко. Независимо дали това е вярно или не, ако този вид безработица възниква, не бива да я наричаме принудителна – работникът просто инвестира времето си по начин, който според него ще увеличи максимално дохода и удовлетворението му за цял живот. Ако този вид безработица се възпрепятства по някакъв начин, националното производство и благосъстояние ще спаднат

в дългосрочен план, тъй като въпросният работник по презумпция познава интересите и положението си по-добре от всеки друг. От друга страна, ако има социална институция или обществена политика, която неефективно увеличава разходите за търсене или времето, изразходвано на опашките за безработни, в такъв случай тази институция или политика изисква допълнително търсене, което вече не е инвестиция, създаваща обществена печалба; всяка безработица, при *допълнително* търсене, дължаща се на такава организация, се дефинира като принудителна.

Да предположим, че са наети само OX работници; тогава има строго принудителна безработица на XQ работници, тъй като толкова са работниците, при които пределните приходи от продукта надвишават пределните разходи за тяхното време. Сега отбележете триъгълната зона RVO, даваща зоната, която е както над пределните разходи на съответната работна сила, така и под кривата на пределните приходи от продукта на работната сила. Тази зона представя социална загуба, защото времето на работниците ще има за работодателите по-голяма стойност, отколкото за самите тях. Преди всичко отбележете, *че между незаетите работници и работодателите могат да се сключат взаимноизгодни сделки*; и за двете страни ще е изгодно, ако сключат трудов договор с равнище на заплатата между двете криви. *Това винаги ще бъде вярно, ако има принудителна безработица в строгия смисъл.*

В условията на „равновесие на безработицата“ на Кейнс при сключването на трудов договор същите печалби ще се получават както от работодателите, така и от работниците; с течение на времето ще се сключват все повече такива договори, така че „равновесието при безработица“ изобщо не е равновесие. Кейнс говори и за истинска принудителна безработица. Току-що описаната трудност всъщност уцелва в сърцето обяснението на безработицата на Кейнс. Бързам да добавя, че тази трудност при Кейнс вече е открита при други като Дон Патинкин, обикновено по до известна степен различни пътища, и че

това е една от причините толкова много добри икономисти да търсят солидни микроикономически основи за икономическата теория на Кейнс или нейна алтернатива. Така или иначе, при Кейнс няма задоволително обяснение на принудителната безработица, но като става дума, такова обяснение няма и при теорията за неравновесието.

Разбира се, в реалния свят работниците в принудителна безработица и работодателите не знаят всичко и е възможно известно време да не разбират какви печалби биха получили, ако сключат сделка. Ето защо е възможно известно време някои от работниците да останат без работа. Те ще трябва да търсят, както и работодателите, за да постигнат взаимни печалби. И все пак не е задължително тази безработица да е принудителна, тъй като работниците или биха продължили да работят друго, докато търсят по-добра работа, или биха решили, че най-добре биха инвестирали времето си в търсене, а както показахме, този вид инвестиране не е принудителна безработица повече, отколкото инвестирането в образование. Някой, както някои теоретици на равновесието, би могъл да се позове на асиметриите в информацията, която би накарала работодателите и работниците да прогнозират различно кривите на ППП или ПР, но тава е случайно и емпирично неубедително разрешение. Подобно заблуждение не би могло да трае двадесет години, колкото продължава безработицата във Великобритания между двете войни, нито би могло да обърка толкова голяма част от работната сила като безработните в Съединените щати от 1929 г. до Втората световна война. Трябва да потърсим по-силно и по-дълготрайно влияние, което пречи на взаимноизгодните сделки между принудително безработните и настоящите или бъдещите работодатели.

VIII

За икономиста е естествено да попита кой в правителството или на друго място би могъл да има интерес от блокирането на взаимноизгодните сделки с принудително безработните. Президентът и управляващите политически партии не биха имали пряк интерес от предотвратяването на подобни сделки – биха рискували да изгубят гласове както на бъдещите работници, така и на бъдещите работодатели. Неофициалните наблюдения ни говорят, че политиките искат да се кандидатира за повторно избиране с платформи за „мир и благоденствие“ или „никога не сте живели по-добре“. Населението като цяло не би искало да попречи на сделката поради съчувствие, а деловата общност като цяло би искала допълнителна работна сила заради допълнителното търсене, което то би донесло на бизнеса изобщо.

Главната група, която може да има интерес в препятствието на взаимноизгодните сделки между принудително безработните и работодателите, са работниците със същите или конкурентни умения. Те имат значителен интерес да препятстват подобни сделки, защото собствените им заплати неизбежно ще бъдат снижени, когато допълнителната работна ръка снижи пределните приходи от работната сила. Единственият начин, по който наличните работници могат да осуетяват взаимноизгодните сделки, е, ако са организирани като картел или лоби или (както се случва много често) са в състояние по един или друг начин да упражняват съюзен натиск. Единствената друга група, която би могла да има подобен интерес, би бил моносоничен (на купувачите) картел или лоби на работодатели; той ще има нужда да блокира взаимноизгодните сделки между отделните работодатели и работниците, за да държи заплатите под конкурентните равнища. Никакъв модел на принудителната безработица или макроикономическа теория, която пренебрегва мотива, порождащ безработицата, не може да е задоволителен.*

* Моносония – монопол на единствения купувач. – Бел. прев.

Поради съображения, свързани с изложението, горното обяснение се съсредоточи само върху пазара на труда и *временно* прие, че останалата част от икономиката, където цените са идеално гъвкави, няма картелиране или правителствена намеса. Това винаги гарантира на работодателите възможността да продават продукцията си. Разбира се, същият аргумент важи и за пазара на другите производствени фактори и за пазарите на стоки, където често тези следствия са много по-важни. Сnižавашката се крива на фигурата би могла със същия успех да е крива на търсенето за дадена стока, а покачващата се крива – кривата на предлагането, или на пределните разходи за производството ѝ. Ако нещо, като прекалено висока цена, създава непълно използване на производствените мощности, би имало възможност за взаимноизгодни печалби в триъгълника. И отново, единствената страна, която би могла да има интерес да блокира тези взаимноизгодни сделки между купувачите и действителните или потенциалните продавачи, биха били фирми, които печелят от неконкурентна цена. Те биха могли да попречат на взаимно изгодните сделки само ако са организирани в лоби или картели или биха могли да постигнат неофициално или тайно съглашение.

Както са показали теоретици на неравенството като Едмон Малинво¹⁴, цената, която не води до пазарно равновесие (тоест при която не се сключват всички взаимноизгодни сделки) на един пазар на стоки, също може да допринесе за безработица или за свръхкапацитет на други стокови пазари. По-нататък в тази глава ще разгледам съчетаното въздействие на коалициите за разпределение както на пазара на труда, така и на пазара на стоки едновременно. Поради констатациите на теоретиците на неравновесието и това, което ще представя по-нататък, горният анализ на трудовия пазар не може да се използва изолатирано и трябва да се прилага заедно със сходен анализ на другите пазари на фактори и стоки.

Колкото са по-разпространени заинтересованите групи и цените, неводещи до равновесие на пазара, дължащи се на лобиране и картелиране, толкова по-големи са разликите в

нивата на приходите за сходни работници и за капитала. Колкото са по-големи тези разлики, толкова по-изгодно е да се търсят по-високи печалби. Това допълнително търсене обаче не е социално ефективен разход за събиране на информация и е необходимо само заради заинтересованите групи, защото то също поражда принудителна безработица. Известно време се изразходва за търсенето на работа и стоене на опашки заради цените и заплатите, които не водят до пазарно равновесие, което допълнително увеличава принудителната безработица.

IX

Скоро ще видим, че горният подход има някои изненадващи и проверими следствия, когато се постави в контекст на общо равновесие, но първо ще трябва за направим справка с извод 6 от глава 3. Според този извод коалициите за разпределение пораждат бавно вземане на решения, претоварен дневен ред и претрупани маси за преговори. Откриваме, че в много случаи за тези коалиции също така е изгодно да коригират не цените, а количеството.

Изводът обяснява защо в някои общества много цени и заплати са нееластични. На една заинтересована организация или съглашение е необходимо известно време, за да премине през консенсусно споразумяване или уставни процедури, чрез които взема решенията си. Тъй като всички най-важни решения на организацията или съглашението трябва да се вземат по този начин, то има претоварен дневен ред. Тъй като коалициите за разпределение често трябва да лобират или да се споразумеят с други, може насреща им да има други организации или институции с претоварен дневен ред, така че и масите за преговори също да са претрупани. Ето защо може да има бавна промяна на една цена или заплата, върху която влияят или която определят лобита или картели. След като веднъж цената или заплатата се определи, малко вероятно е тя да се промени бързо дори ако условията се променят така, че за коалицията

вече не е оптимална друга цена или заплата. Затова заинтересованите групи водят до нееластични заплати и цени.

Широко разпространено е наблюдението, че цените и заплатите са по-нееластични надолу, отколкото нагоре. Малинво например говори за „общоприета особеност, според която цените са по-нееластични в посока надолу, отколкото нагоре“¹⁵, а един уважаван ранен труд върху стагфлацията на колегата ми Чарлз Шулце се град отчасти върху това условие¹⁵. Това наблюдение буди недоумение – всички, които вземат решения, колкото и голяма да е монополната им власт, трябва да изберат цената или заплатата, оптимална за тях, и би трябвало средните им загуби от цена, която е прекалено висока, да са същите, както от цена, която е прекалено ниска. В такъв случай би трябвало да ни се стори, че ако цените са нееластични по каквато и да било причина, те трябва да са еднакво неизменяеми във всяка посока. Наблюденията сочат, че има нееластичност и в двете посоки, но според много от тях тази нееластичност е по-крайна или систематична в посока надолу. Картел или лоби, които вземат решения бавно, ще имат нужда от известно време, за да решат дали да повишат или да свалят цените и както може да се предположи, колективните им процедури за вземане на решения са еднакво бавни и в двете посоки.

От анализа, довел до извод 6, виждаме, че въпреки това има асиметрия. Ако един член на картел предлага стоката си на цена, по-ниска от съгласуваната, това е в ущърб на останалите – те имат по-малко продажби и по-ниски цени. От друга страна, ако един член на картел продава стоката си на цена, по-висока от съгласуваната, това не е в ущърб на останалите в картела. Ако има съкращаване на търсенето, на един картел може да му се иска да е избрал по-ниска цена, но поради условията, изложени в извод 6, решението за сваляне на картелната цена ще може да се вземе едва след известно забавяне. Ако от позиция на равновесие има достатъчно малко увеличаване на търсенето, засягащо фирмите в картела, всяка фирма може да продава малко повече стока на старата картелна цена и да

получава увеличени печалби, макар и не толкова големи, ако картелната цена беше регулирана веднага. Сега да разгледаме неочаквано нарастване на търсенето, толкова голямо, че всяка фирма може да получи *по-висока* от картелната цена. Някоя фирма не би възразила, ако някоя друга продава стоката си на цена, по-висока от картелната, затова за известно време ще има гъвкавост на цените в посока нагоре. Според тезата монополните картели би трябвало да са повече от картелите на купувачите и явно нещата стоят точно така¹⁷. Проверимо следствие от теорията е, че обратният феномен би бил виден при монополистични картели.

Разположението на нееластичността на цените и заплатите в различните отрасли също отговаря на теорията. Според теорията в отрасли със заинтересовани организации ще има по-голяма нееластичност, а (поради извод 3) в отрасли, в които има доста малък брой фирми, които по-лесно могат да стигат до съглашение, средно ще има по-малка гъвкавост на цените, отколкото в отрасли с толкова много фирми, че те да не могат да стигнат до съглашение без изборителни стимули. При големите групи, които се организират заради изборителните стимули, може решенията да се вземат още по-бавно.

Бавното движение на заплатите, определени с колективно споразумение, е добре известно. Гъвкавостта на заплатите изглежда особено голяма на временни пазари, в които организирането е до голяма степен изключено, като пазарите на сезонни работници, на консултанти и т.н. Също така има по-малка гъвкавост при цените на промишлените стоки, отколкото цените на селскостопанската продукция (с изключение на случаите, в които под влияние на лобиране цените на селскостопанската продукция са определени от правителството). Това се забелязва и от кейнсианци, и от монетаристи. Филип Кейгън, водещ монетарист, обобщава данните ясно и честно:

„Макар че има периоди, когато промишлените цени падат рязко, както при влошаването на конюнктурата през 1920–1921 и 1929–1933 г., обикновено това не става. Разбира се, наличните

данни не регистрират тайния отбив и съмнителните отстъпки на цените на пазара в застои, а действителните цени на сделките несъмнено търпят по-големи колебания, отколкото говорят обявените данни. Разликата между обявените и действителните цени (ще бъде) обсъдена допълнително. Но тя не е достатъчно значима, за да обезсили наблюдаваната нечувствителност на поведението на цените към изменение в характера на търсенето.⁴¹⁸

Ф. М. Шерър и много други също предоставят данни, сочещи, че в цените на селскостопанската продукция има по-големи колебания, отколкото в цените в концентрирани производствени отрасли.

Настоящата теория прогнозира също така, че ще има по-голяма безработица сред групите работна сила, които имат относително ниска квалификация и производителност, както би трябвало да е според нашия списък с условия за адекватна макроикономическа теория. Както обясни извод 6, коалициите за разпространение най-вероятно ще търсят споразумение за дадена заплата или цена и ще позволят на работодателите или купувачите да вземат някои от решенията за това, у кого да отиват получените печалби, така че коалицията ще е в състояние да минимизира сеещият раздор конфликт относно разделянето на печалбите от колективното ѝ действие. Когато надниците и заплатите са определени на равнища, по-високи от равнищата, водещи до пазарна равновесие, работодателят ще предпочете да привлече по-квалифицирани работници, отколкото при конкурентни заплати, и по-малко производителните могат да открият, че при установените равнища на заплатата работодателят няма интерес да ги наема. Ако по-малко квалифицираните работници и работодателите са свободни да преговарят за трудовите договори, които желаят, заплатите ще се променят в зависимост от производителността и за работниците с положителна, но относително ниска производителност ще е по-лесно да намерят работа. Работникът, който е обучен за висококвалифицирана професия, но не намира работа, защото уменията са му под средните за тази професия, често ще е в състояние да намира работа в по-ниско платена професия

с по-ниска средна квалификация; но за неквалифицирания работник вероятността да намери каквато и да е по-нискокачествена алтернативна заетост, към която да се обърне, е по-малка. Разбира се, важни са и други фактори. Например някои дейности в строителството и промишлеността, в които има силни профсъюзи и високи заплати, също са чувствителни към икономическия цикъл и съответно имат нестабилни модели на заетост.

Х

Извод 6 ни казва нещо и за това, как цените и заплатите, повлияни от заинтересованите групи, ще реагират на неочаквана инфлация и дефлация. Един картел или лоби ще се стреми към най-изгодната за него цена, но поради причините, обяснени в глава 3, той ще търси споразумения или уговорки, които траят продължителен период от време. Колективните споразумения в Съединените щати предлагат ясен, макар и може би краен пример за това – обикновено техният срок е три години.

Сега да предположим, че има неочаквана инфлация или дефлация. При неочаквана инфлация цената, постигната от заинтересованата група, ще стане по-ниска от желанията или очакванията на групата в сравнение с другите цени, но групата няма да е в състояние бързо да промени съответното споразумение или законодателство. Тъй като картелът или лобито могат да печелят само от определяне на свръхконкурентна или монополна цена, непредвидената инфлация ще направи относителната цена, на която той продава стоката си, по-малко монополна, отколкото са били намеренията. Освен това тази цена ще е по-близо от очакваното до равнищата, при които се получава пазарно равновесие. Следователно непредвидената инфлация намалява загубите от монопол, държаш се на картелиране и лобиране, и равнището на принудителната безработица. В период на непредвидена инфлация една икономика с високо ниво на заинтересовани

организации и съглашения ще е по-производителна от обикновено.

Обратно, в период на непредвидена дефлация цената или заплатата, определена от една коалиция за разпределение, за известно време ще бъде дори по-висока от очакваната от коалицията или (ако е стигнала докрай) по-висока дори от желаната. Това означава, че загубите от монопола ще са по-високи от нормалните и относителните цени ще са дори по-високи от равнищата, при които се получава пазарно равновесие, отколкото обикновено, затова принудителната безработица ще е необичайно висока.

Сега вече разполагаме с по-добро обяснение от предишните за популярното наблюдение, че в повечето икономики *неочакваната* инфлация означава намалена безработица и рязко увеличаване на реалното производство, докато *неочакваната* дефлация (или дисинфлация) означава по-голяма безработица и снижаване на реалната продукция. Макар и официалните модели на общото равновесие (в които заинтересованите групи не се вземат предвид) да беше показано, че „парите са неутрални“, че инфлацията не оказва влияние върху относителните цени и върху реалната продукция, сега виждаме защо това заключение не е в сила за повечето икономики в реалния свят.

Естествено, ако инфлацията се вдигне до трицифрени равнища (както стана в няколко държави) и има голяма несигурност относно бъдещия ѝ темп, заинтересованите групи ще се стремят да лобират или да се споразумеят за цени или заплати, индексирани в съответствие с темпа на инфлация. Не съм проучил процеса, когато темповете на инфлация са високи, но бих предположил, че икономическите резултати от по-високата от очакваната инфлация или неочакваната дефлация в реално изражение в подобни обстоятелства биха били чувствителни към несъвършенствата в наличните ценови индекси. А тези несъвършенства са значителни дори при най-добрите обстоятелства. Строго казано, необходим е отделен ценови индекс за всеки потребител, ако трябва той идеално да се индексира

в съответствие с инфлацията, защото всеки потребител има различна потребителска кошница и цената на всяка стока се променя при различното количество. Но това доказателство, че никоя заинтересована организация не би могла да намери идеален ценови индекс за всичките си членове, е маловажно в сравнение с големите недостатъци на съществуващите ценови индекси дори в държавите с най-добри статистически методи. Значителните неточности в измерването на темпа на инфлация в Съединените щати чрез Индекса на потребителските цени са добре известни. Някои от недостатъците в този индекс могат лесно да се коригират, ако няма лобита, които да се съпротивляват на такава корекция, но други проблеми не са практически решими. Например няма начин да се измерват адекватно промените в качеството на стоките, както и да се отчете фактът, че потребителите ще купуват относително по-малко количество от продуктите, чиято цена се покачва най-много, затова тези стоки ще бъдат надценени в ценовия индекс. Тези и други проблеми са толкова трудни на практика, че през 50-те и в началото на 60-те години на XX в. в Съединените щати, когато измерваните темпове на инфлация вече бяха значителни, квалифицираните икономисти подеха сериозни дебати дали всъщност изобщо има някаква инфлация²⁰. Ето защо влиянието на неочакваната инфлация или неочакваната дефлация обикновено се смекчава, като се индексират само случаите, в които инфлацията е останала висока за известно време.

XI

Вече е време да разрешим тезата, като признаем, че в икономиката има множество различни отрасли или сектори и че това, което се случва във всеки сектор, влияе на случващото се в останалите и се влияе от него: тоест тезата трябва да се постави в контекста на общото равновесие.

За да разберем напълно настоящата теория в контекста на общото равновесие, трябва да се облекнем на важното, но не-

адекватно оценено прозрение на Робърт Клоуър²¹. Същността на прозрението на Клоуър може да се види, като се върнем към фиг. 1. Както помним, ако взаимноизгодните сделки не са премахнали напълно триъгълната зона, има неочаквани печалби. Всички печалби могат да се получат само ако цената за поне последната единица продадена работна сила е тази, дадена в пресечната точка на ППП и ПР (кривите на търсенето и предлагането). Ако тази цена не е постигната или по някаква причина не са извършени всички взаимноизгодни сделки, доходите както на незаетите работници, така и на работодателите ще са по-малки. Когато се прехвърлихме към картелите на стоковите пазари, стана очевидно, че важи същото: ако цената не е правилна, няма да бъдат извършени всички взаимноизгодни сделки, поне за последната единица, а ако не са постигнати всички печалби от търговията, доходите както на страната, която търси, така и на страната, която предлага, ще са по-ниски. Ако сега разгледаме една пълна система на общо равновесие, както прави Клоуър, виждаме, че ако на *всеки* пазар няма правилна цена, ще има неоползотворени търговски печалби. Ако системата на общо равновесие не достигне до идеален вектор на цените, ще има по-нисък доход в цялата икономика. Тези загуби – тоест отсъствието от печалби на множество взаимноизгодни, но неконсумирани сделки в цялата икономика – ще означават, че съвкупното търсене за производството на икономиката е по-ниско, отколкото би било, ако съществуваше идеален вектор на цените, и би могло да е много по-малко. По този начин Клоуър различава фактор, който по принцип би могъл да накара производството в една икономика като цяло да се колебае.

Известно време фундаменталното прозрение на Клоуър не се радваше на голямо внимание. По-късно беше проучено от теоретиците на неравенството, но с обезсърчаването на тези теоретици от липсата на обяснение защо пазарите не достигат до равновесие и масовото отдръпване на кейнсианското мислене, като че ли ползата от него бе намалена. Един заслужено прочут макроикономист ми каза, че ако системата на общо

равновесие наистина създава грешен вектор на цените, хората могат незабавно да спечелят, като правят сделки, които ще коригират този вектор на цените, и следователно системата бързо ще се приближи към равнището на производство при пълна заетост, затова мисълта, изтъкната от Клоуър е маловажна. Предполагам, че прозрението на Клоуър не получи по-голямо внимание, защото повечето икономисти смятаха, че нищо не би могло да възпрепятства взаимноизгодните сделки; те биха се осъществявали, ако не веднага, то след съвсем малко забавяне, затова идеята на Клоуър има само преходно значение.

Ако моята теза е вярна, съществуват онези, които наистина имат интерес от блокирането на взаимноизгодните сделки, и в някои общества те са организирани, за да ги блокират, понякога за неограничено време. В стабилните общества тези интереси стават *по-добре* организирани с течение на времето. Неефективността, произтичаща от заинтересованите групи, която според анализа ми в предходните глави може да е наистина много голяма, на свой ред влияе на равнището на търсенето. Разбира се, ако натрупването е постепенно, както аз твърдя, могат да не възникват никакви големи макроикономически колебания от това натрупване само по себе си.

Сега да предположим, че има неочаквана дефлация или дисинфлация, неочаквано повишение на цените на петрола или някаква друга промяна, в резултат на която икономиката може да постигне пълния си потенциал или дори да се върне към нормалното си равнище на реална продукция само ако в цялата икономика има нови цени. Както знаем от гореизложеното обяснение на неочакваната дефлация и дисинфлация, в една икономика с гъста мрежа от коалиции за разпределение условията за търговия ще се променят в полза на организирания сектор. Бавното вземане на решения, обяснено от извод 6, за известно време ще пречи на сектора с организирани заинтересовани групи да се приспособи, докато секторът, който сър Джон Хикс нарече „сектор с гъвкави цени“, ще се приспособи веднага. Съответно равнището на монопол в едно общество и броят на лицата, които търсят работа или са без-

работни в секторите, в които няма равновесие, се увеличава. С увеличаване на степента на монопол и увеличаване на количеството време, изразходвано в търсене и безработица, обществото получава по-нисък доход и търсенето в реално изражение пада. С други думи, заради бавното вземане на решения, претоварения дневен ред и претрупаните маси за преговори, в някои общества може да е необходим значителен период от време, за да възникне вектор на цените, толкова добър, колкото преддефлационния или предшоковия вектор. Резултатът е намаляване на търсенето на стоки, на работна сила и на други производствени фактори в цялата икономика: настъпва рецесия или депресия.

Цените, фиксирани преди неочакваната дефлация или неочаквания шок от коалициите за разпределение на монополни равнища или равнища над тези, при които се постига пазарно равновесие, ще станат още по-високи от преди, не само заради преките резултати от дефлацията или шока, но и заради намаляване на търсенето в реално изражение, дължащо се на ефекта от общото равновесие, посочени от Клоуър и теоретичните на неравенството. Това на свой ред прави дългосрочните инвестиции рискови, затова разходите за инвестиции могат също да спаднат бързо. Всяко от тези явления засилва действието на останалите, затова може да има порочна спирала, устремена надолу, въпреки че тенденцията на заинтересованите групи и съглашения да коригират цените си към новата ситуация накрая ще балансират силите, които намаляват реалната продукция.

Макар че Малинво и другите теоретици на неравновесието просто предполагат някои цени и заплати, при които не се постига равновесие, техният анализ на процеса, описан в момента, е твърде сходен. Изключително полезно Малинво посочва, че при определени обстоятелства има „кейнсианска“ принудителна безработица, както и „класическа“ принудителна безработица²². Първата, свободно казано, е допълнителна безработица, породена от спада в количеството стоки, купувани на продуктивния пазар вследствие на цените на тези паза-

ри, които не водят до равновесие, което на свой ред намалява търсенето на работна ръка от страна на фирмите и увеличава загубите в заетостта заради заплатите, които надвишават равнищата, при които има равновесие. Когато заплатите са над равновесните равнища, но цените на стоките не са, възникналата принудителна безработица се определя като „класическа“. Малинво заключава, че кейнсианската безработица е по-разпространена от класическата.

Според тезата ми, за да определим това, ще трябва да разгледаме модела на заинтересованите организации отрасъл по отрасъл и отговорът ще е различен на различните места и в различните периоди. Но независимо дали Малинво е прав, или не, абсолютно сигурно е, че размерът на принудителната безработица не може да се разбере дори приблизително, като се разгледат само коалициите на пазара на труда. Започнах с принудителната безработица, държаща се на картелиране на пазара на труда, защото това е най-простият и разбираем случай, но не е задължително това да е най-важната причина за принудителната безработица. Трябва да се вземат предвид всички видове картели и лобита заедно, за да се направи задоволителен анализ на принудителната безработица или на неизползването на какъвто и да е друг ресурс.

Както би трябвало да е станало ясно от вече даденото обяснение за неочакваната инфлация, противоположният процес протича, когато възникне неочакваната инфлация или се случат големи външни събития (като големи технологични иновации или откриване на ресурси). Една икономика може да се радва на бърз разцвет, в който загубите от коалициите за разпределение в нея са по-малки от нормалните, и това може да породи сходна спирала от благоприятни последици, докато заинтересованите групи се приспособяват към новите обстоятелства, докато не се изразходват напълно обещаващите възможности за инвестиране и т.н.

По този начин ние обясняваме честите колебания в равнището на реалното производство или икономическите цикли в обществата със значителна степен на институционална скле-

роза. Този подход – ако мога да го нарека подхода Клоуър–Олсън – в нито една своя точка не противоречи на която и да е валидна макроикономическа теория.

XII

След като поставих тезата в контекста на общото равновесие, трябва да проучим факта, че някои цени не са определени или косвено повлияни от коалициите за разпределение дори в относително склерозирала икономика. В повечето икономики има не само сектор, в който неравновесието продължава дълги периоди от време, но и сектор, в който цените могат да са във от равновесието само за кратки периоди. Ако един пазар не е картелиран или под политически контрол, работниците, които не могат да намерят работа, защото заплатите или цените са прекалено високи, за да се постигне равновесие на пазарите в секторите, в които господстват специалните интереси, са свободни, ако решат да се преместят в сектора с гъвкави цени.

Ако не помислят над този въпрос, някои икономисти биха могли да кажат, че тази свобода на придвижване ще осигури пълна заетост. Икономистът, който прави прибързани заключения, може да предположи, че дори в най-картелираната и подвластна на лобиране икономика, докато всички сектори остават отворени за всички, които искат да влязат в тях, няма да има принудителна безработица.

Един от най-малките проблеми при това твърдение е, че то пренебрегва времето, необходимо, за да могат ресурсите да се преместят в други сектори. Нееластичността на цените и заплатите в организационния сектор означава, че гъвкавите цени първоначално ще погълнат цялата неочаквана дефлация или дисинфлация, като по този начин направят относителните цени в картелирания или контролиран сектор още по-високи от преди. Взети заедно, намаляването на съвкупното търсене и по-високите относителни цени водят до значително намаляване на количеството стоки и работна сила, търсени в ор-

ганизирания сектор. По този начин пълната заетост може да обуслови значителна миграция към сектора с гъвкави цени.

Някои от притежателите на незаети ресурси могат да предположат, че заради действия на правителството или уравновесяващи сили всяка рецесия или депресия ще е временна или в такъв случай може и да не си струва да се местят в сектора с гъвкави цени. Подобно преместване понякога може да е свързано с големи парични и физически разходи – да вземем например изселването на семейства от големите градове, които отиват да търсят работа в селските области, където се произвеждат много от стоките с гъвкави цени. Нещо повече, много от ресурсите, използвани в сектора с твърди цени, или неравновесния сектор, ще получат само част от нормалната си стойност, ако се преместят в другия сектор. Често фабриките и машините са построени така, че да служат на специализирани нужди, а работниците със значителен специфичен за промишлеността или селското стопанство човешки капитал могат, поне за известно време, да са в състояние да извършат само неквалифициран труд в други отрасли или фирми. Някои хора определят себе си като безработни, ако единствената налична работа включва промяна не само на професията, но и на статуса. А същевременно може те да са прекалено възрастни, за да инвестират в нови умения, изискващи също толкова образование, обучение и работа в една фирма като предишните им умения. Нежеланието да се инвестира във втора професия може да се дължи на достойния за съжаление консерватизъм на много хора на средна възраст и по-възрастни, но несъмнено то се среща често и в този случай равновесие при пълна заетост буквално може да се постигне едва след като повечето лица във въпросната категория се пенсионират. Както мъдро отбелязва Кейнс, в дългосрочен план всички ще бъдем мъртви.

Дори ако възприемем независещата от времето гледна точка към макроикономическите колебания и нереалистично пренебрегнем разходите за пренасянето на ресурси в сектора с гъвкави цени – равновесния сектор, – когато съвкупното тър-

сене е значително по-ниско от очакваното, фактът, че винаги има някакви гъвкави цени, не гарантира винаги пълна заетост. Вторият проблем при аргумента за общото равновесие на икономиста, който прави прибързани заключения, е, че той пропуска онова, което може най-добре да се опише като синдрома „продаване на ябълки на улицата“.

Макар всички да се тревожим при мисълта за безработни, които са принудени да продават ябълки, икономистът, който знае, че икономиката е система с общо равновесие, ще осъзнае, ако не позволява на чувствата си да надделеят над способността за анализ, че увеличението на броя на хората, които продават ябълки на улицата, представлява полезен и уравновесяващ отговор на положението. Ако има голямо увеличение на броя на хората, продаващи ябълки, можем основателно да заключим, че този сектор не е организиран и следователно в него има гъвкави цени. Ето защо преместването на незаети ресурси в продажбата на ябълките е полезно преместване на ресурси в сектора с гъвкави цени и е символично за много други подобни премествания. Настоявам, че тезата „продажба на ябълки“ е не пародия, а коректно излагане на *една* страна на нещата. Че това е така, става очевидно, когато вземем предвид спада в благосъстоянието, който би настъпил както за потребителите, така и за работниците, ако уличните продажби биваха забранени по време на депресия.

Трябва да се добави, че *ако коалициите за разпределение са навсякъде и неочакваната дефлация е значителна* и описаните по-горе големи пречки пред пренасочването на ресурси са преодолени, обемът от ресурси, които трябва да преминат в сектора с гъвкави цени, ще бъде толкова голям спрямо размера му, че цените в този сектор, които вече са понесли удара на снижаването заради спада в съвкупното търсене, ще паднат *много* повече. Съотношението между цените в сектора с гъвкави и твърди цени ще е аномално и печалбите за ресурсите, заети в сектора с гъвкави цени, ще станат много ниски. Във времена на преуспяване продажбата на ябълки на улицата би трябвало да носи нормалната печалба за отрасли със свободен

достъп, но при висока неочаквана дефлация тя ще падне толкова ниско, че това занятие се смята за синоним на чиста безработица. Хърбърт Хувър е обвинен в голяма нечувствителност и политическа некомпетентност, когато говори за хора, които правят огромни печалби по време на голямата депресия, като продават ябълки на улицата. Сега виждаме, че този анализ е и теоретично недостоверен.

Главното е следното: това, което се случва с човека, продаващ ябълки на улицата по време на депресия, става във *всички* отрасли със свободен достъп. В Съединените щати през 30-те години на ХХ в. например историческият процес на миграция от селото към града се променя в обратна посока. Това пренасочване на ресурси изпълнява определено предназначение, но цените на земеделската продукция, свързани с това преместване, и спадът на съвкупното търсене са толкова аномално ниски спрямо цените и заплатите в промишлеността, че има широка и ефективна политическа подкрепа за програми за повишаване на селскостопанските цени. Те до известна степен се стабилизират и това се постига, *като със закон се постановява част от земята и други ресурси да останат незаети*, докато не се установи ценово съотношение, което повече да напомня за историческия „паритет“. Може да се предположи, че това действие е историческа аномалия. Според моята хипотеза не е така (подобни неща не се случват в много други страни) и че като цяло, когато възникне подобно разстройване на равнищата на относителните цени, ще има държавна намеса, за да се ограничи това аномално падане на цените на пазарите с гъвкави цени.

Когато делът на картелираните или повлияните от лобита цени стане достатъчно голям, всяко значително намаляване на целокупното търсене ще води до непълно използване на ресурси. Това отчасти се дължи на трудностите при пренасочване на ресурси в краткосрочен план. Но отчасти и защото преместването на ресурсите в сектора с гъвкави цени накрая ще е толкова голямо спрямо размера на този сектор, че в резултат печалбите от производствените фактори ще бъдат толкова ни-

ски, че няма да се различават от безработицата, или ще има допълнителни правителствени ограничения за продукцията или използването на фактори за защита на печалбите в сектора с гъвкави цени. (Една от последиците от приноса на гъвкавите цени за намирането на работа по време на депресия е, че секторът с гъвкави цени допълнително намалява.) Макар че крайно ниските равнища на печалба по време на депресия в сектора, в който се продават ябълки – сектора с равновесие, в икономика с твърде голям брой заинтересовани групи не влизат точно в категорията на принудителната безработица според извънредно строгото определение, формулирано по-горе в тази глава, няма да е неправилно от езикова гледна точка да ги опишем като „принудителна *непълна* заетост“. В подобни периоди има и видимо увеличаване на стимула да се търсят пролуки в сектора с неравновесие – сектора с твърди цени. Безработицата за търсене на работа (която не е принудителна поради институционално определените несъответствия в цените и заплатите за ресурси, които имат една и съща същинска стойност) се увеличава изключително много.

XIII

Макроикономическата теза, предложена в тази глава, не засегна значението на промените в количеството на парите в сравнение с фискалната политика при оказване на влияние върху нивото на изразходване или номиналното търсене. Нищо от казаното дотук не изключва нито убеждението, че количеството на парите е единствената важна детерминанта за равнището на номиналния доход, нито убеждението, че фискалната политика също е важна детерминанта. Това, какво определя равнището на номиналните разходи, е до голяма степен отделен въпрос, който няма нужда да се обсъжда тук, може би тази книга се опита да обхване прекалено много въпроси. Ето защо ще оставя опитите да обясня детерминантите на харченето, както и разглеждането на други аспекти, в които горната теза е непълна, на бъдеща публикация, в която няма

да съм възпрепятстван да се занимавам със специализирани въпроси. А междувременно се надявам, че други икономисти, особено онези, които (за разлика от мен) са специализирали в областта на монетаризма или макроикономиката, ще сметнат казаното тук за заслужаващо да бъде разширено или систематизирано. Напредъкът ще е несравнимо по-голям, ако участват повече хора. Докато в теорията не се включи анализ на детерминантите на съвкупните разходи, не бива да предполагаме, че настоящата теория е достатъчна, за да определи *всички* макроикономически характеристики на един период. Не е. Трябва да признаем например, че има крайно нестабилни и главно дефлационни монетарни и фискални политики в началото на 30-те години и по-малко нестабилни, но главно инфлационни политики в края на 60-те и през 70-те години при всяко сравнение между тези два периода.

Казаното обаче е достатъчно, за да покаже, че тази теза обяснява принудителната безработица, без в никой момент да противоречи на всичко, което знаем за макроикономиката и резултатите от стимулите, които стоят пред отделните лица, които вземат решения. Никоя друга макроикономическа или монетарна теория не успява да направи това. И все пак би било добре да проверим дали настоящата теория има допълнителни проверими следствия, различни от тези в другите макроикономически теории. Ако допълнителните проверими следствия от настоящата теория се потвърдят, докато тези на конкуриращите се с нея макроикономически теории – не, това би било важно доказателство в подкрепа на настоящата макроикономическа теза и теорията, представени в книгата като цяло.

За щастие съществува отлична подходяща емпирична проверка, която има връзка с валидността на настоящата теза, както и на всички обсъдени алтернативи. Всички теории – „Общата теория“ на Кейнс, монетаризмът, теорията за неравновесието и теорията за равновесието – си приличат в твърдението, че са общи за всички видове монетарни икономии, или в поне неуспеха да изложат някакви условия, които да казват на икономиста какъв конкретен кръг от икономии цели да

обясни теорията. Кейнс подчертава общия характер на своята теория дори в заглавието и не се колебае да я използва, за да предложи ново тълкувание на меркантилистичните икономики и политики, въпреки че неразвитите меркантилистичните икономики са много различни от западните икономики по времето на Кейнс. Аналогично мнозина монетаристи са готови за произнасят строги присъди за монетарните и макроикономическите политики в икономиката с най-разнообразен характер и равнища на развитие и често правят повърхностни твърдения. Тезата на Милтън Фридман, че инфлацията „винаги и навсякъде е монетарно явление“ е един пример в монетаристката претенция за всеобщност. Ако някой мисли, че преувеличавам претенцията за обща приложимост на утвърдените теории, несъмнено би признал, че никоя от съществуващите теории не посочва никакви начини, по които макроикономическите или монетарните проблеми биха били доста различни в различни видове общества или различни исторически периоди. Генералността и липсата на разграничаване на различните видове общества несъмнено се отразява на силно неисторическия, неволюционен, сравнително-статичен и пренебрегващ институциите характер на повечето съвременни теории на политическата икономия.

Настоящата теория, напротив, прогнозира, че макроикономическите проблеми ще бъдат различни в различни общества. От горния анализ става ясно, че ако заинтересованите групи (или който и да е друг) създават само *малък* брой пазари в неравновесие в една икономика, проблемите, дължащи се на тези изкривявания, ще са отраслови, микроикономически или местни. Неочаквана дефлация или дисинфлация може да ги утежни, но поради това, че те са ограничени до сравнително малък брой отрасли, няма да има обща депресия или *макроикономическа* болест. Една неочаквана дефлация или дисинфлация няма да е твърде тежка, защото вредата от нея ще се ограничи главно в няколко отрасли и разпръсването на ресурси в огромния сектор с гъвкави цени ще е малко спрямо размера на този сектор и затова – доста безвредно. Дефлация-

та или дисинфлацията ще повлияе върху равнището на цените и на номиналния доход, но няма непременно да породи голяма принудителна безработица или да окаже каквото и да било значително или продължително влияние върху равнището на реалното производство. С други думи, икономика, в която няма заинтересовани групи и процесите и законодателството, до които те водят, ще се държи до голяма степен по начина, по който, според по-непретенциозните теоретици на монетаризма и равновесието, се държи всяка икономика.

От друга страна, когато една икономика достигне точката, в която коалициите за разпределение са повсеместни и секторът с твърди цени е голям спрямо сектора с гъвкави цени, теорията, предложена тук, прогнозира, че макроикономическата ситуация ще бъде различна. В такъв случай една неочаквана дефлация или дисинфлация ще причини големи загуби и страдание поради насилственото преминаване от сектора с твърди цени към сектора с гъвкави цени, от падащите цени в сектора с гъвкави цени, от безработицата на онези, които не могат или не искат да се преместят, от увеличаване на разходите за търсене на работа, а в същото време би довела до значителен спад в реалното търсене, който допълнително утежнява проблемите, защото векторът на относителните цени ще се отклонява много от преддефлационния вектор за това общество и още повече – от идеалния вектор. Икономиката, в която има гъста мрежа от тесни заинтересовани организации, ще бъде податлива на депресия или стагфлация по време на периоди на дефлация или дисинфлация. Според настоящата теория някои общества или исторически периоди няма да претърпят голяма принудителна безработица или големи спадове на реалното производство дори от неочаквана дефлация или дисинфлация, докато в други общества или периоди ще има голяма принудителна безработица и спад в реалното производство. Освен това теорията предвижда, че всяко общество с непроменени граници и продължителна стабилност с течение на времето ще преминава от първото състояние във второто.

XIV

За съжаление познанията ми за скорошния макроикономически опит по цял свят все още не са толкова големи, че да ми позволят да направя частта от тази емпирична проверка, в която се прави напречен разрез, така добре, както бих искал. Ще бъда принуден да разгледам само най-големите държави и една по-малка държава-първообраз. Съществува и проблемът, че различните страни (или исторически периоди) могат да имат различни монетарни и фискални политики донякъде или дори главно заради политически случайности или други причини, външни за теорията ми. Степента за колебание в равнището на реалното производство и размерът на принудителната безработица в моя модел зависят не само от продължителността от време, с което са разполагани обществата, за да може в тях да се натрупат заинтересовани групи, но и от предсказуемостта и стабилността на монетарната и фискалната политика и от размера на каквито и да било външни удари, пред които е била изправена икономиката. По този начин в едно общество (или исторически период) може да е имало сравнително ограничени икономически цикли и малка по обем принудителната безработица, при все че е имало високо равнище на заинтересовани организации, докато в друго общество, с по-малка институционална склероза, може да е имало необичайна монетарна и фискална нестабилност. Поне отчасти поради тези причини тази напречна или международно сравнителна част от емпиричната проверка, изложена току-що, изобщо няма да е убедителна.

И все пак изглежда, че по време на стагфлацията през 70-те години Япония и – в малка степен – Германия са в състояние да държат безработицата на по-ниски равнища, отколкото Съединените щати и особено Великобритания. Статистическите данни за безработицата са събирани на различна основа в различните страни и не са сравними, като статистиките в много други страни представят в по-незначителен вид степента на безработица в сравнение с величините в САЩ. Но Бюрото по

статистика на работната сила на САЩ е преобразувало темповете на безработица в най-големите чужди държави в цифри, сравними с тези на Съединените щати. Тези цифри показват, че през 1975-76 г. Великобритания е имала темп на безработица от около 5%, а Съединените щати – около 8%, докато Германия – около 4,5%, а Япония – само 2%²³. Нямам съвременни сравними цифри, но в последните години положението стана още по-впечатляващо – безработицата в САЩ нарасна до 9%, а темповете на безработица във Великобритания – над 12% дори без коригиране.

Разбира се, може да действат безкраен брой фактори. Но дори само поглед върху темповете на безработица в тези държави изглежда не подкрепя нито идеята, че експанзивните (тоест инфлационните) монетарна и фискална политика ще премахнат безработицата, или твърдението на някои монетаристи, че „инфлацията поражда рецесия“ или по-висока безработица. От 1972 до 1979 г. средногодишният темп на инфлация е най-висок във Великобритания – 15% – и доста висок в Съединените щати – 9,1%. Противно на кейнсианските представи за управление на търсенето и в двете страни има висока безработица. Данните за инфлацията в Германия – 5,5%, както и данните за безработицата са по-добри. И все пак също така поддържането на нисък темп на инфлация не е жизненоважно за пълната заетост – японският темп на инфлация е втори по големина – 10,6%, докато темпът на безработица е най-нисък.

Нещо повече, както би трябвало читателят да очаква според моята теория, има по-голяма загриженост и трудност във Великобритания, отколкото в която и да е друга страна относно „социалните договори“ и „политиката на доходите“. Както желанията за подобни договори, така и провалът на такава политика според моята теза не са изненадващи в държава със силни малочислени заинтересовани групи. В Германия заинтересованите групи са не само по-малко, но са и по-масови, и е напълно възможно всяка от тези характеристики да има връзка с по-добрите данни както за инфлацията, така и за безработицата.

Във всяка от четирите държави има всевъзможни специфични обстоятелства, които помагат да се обяснят резултатите, като специфичната роля в Западна Германия на чуждестранните работници, които могат понякога да бъдат изпратени въщи, ако са безработни. Но трябва да помним и че Западна Германия и Япония са били изправени пред много по-големи удари от по-високата цена на нефта, тъй като и двете зависят напълно от вноса на нефт. Макар че са нетен вносител, Съединените щати са един от най-големите в света производители на нефт, а Великобритания по време на този период има огромния късмет да стане износител на нефт. И все пак разгледани бяха само диаметрално противоположни случаи, затова още не е правилно да се правят заключения.

Не е възможно да се проучи опитът на всички страни, но има една малка държава, която е толкова характерен прототип, че заслужава особено внимание. Както посочих в глава 6, Тайван (подобно на Корея, Хонконг и Сингапур) има изключително високи следвоенни темпове на растеж. Напомняме, че японската окупация е ограничила заинтересованите организации в Тайван, така че бързият растеж е в съгласие с теорията, предложена в тази книга. Ако тезата в тази глава е вярна, държавите като Тайван с почти пълно отсъствие на заинтересовани организации би трябвало да са в състояние да поддържат производство, доближаващо се до производството с пълна заетост и с пълен капацитет дори по време на неочаквана дефлация или дисинфлация. Според моята интерпретация на статистиките всъщност Тайван е преживял драматична дисинфлация с едва минимален спад в реалното производство. Онези, които са отделили на този въпрос специално внимание, изглежда също са забелязали това. Ерик Лундбърг пише:

„Следвоенният период започва с десетократно повишаване на индекса на потребителските цени в периода 1946–1949 г. и с повишаване от около 500% през 1949–1950 г. До 1950–1951 г. темпът на инфлация все още е извън контрол (80–100% годишно). Изключително интересно е да определим как тази ускорена инфлация е потисната толкова бързо и сведена до

управляеми пропорции до 1952 г. без депресия или жесток срив в икономическия растеж...

Друг централен въпрос е успехът на Тайван в свалянето на сравнително високия темп на инфлация през 1952–1970 г. (7–8% годишно) до забележително стабилна стойност на парите – дефлаторът на БНП се вдига с 2–3% годишно – и при минимални колебания. Това постижение не може да се обясни единствено с монетарна и фискална политика.⁴²⁴

XV

Явно горните примери не предоставят категорична емпирична проверка*. Но нека сега погледнем промените, настъпили в Съединените щати в сравнително краткия период от края на Втората световна война насам. Тъй като някои монетаристи като цяло се противопоставят повече от кейнсианците на предположението, че структурните и институционалните промени са сред причинните фактори в следвоенните инфлационни процеси, може да е целесъобразно да вземем някои от фактите от внимателния монетарист Филип Кейгън.

Кейгън разглежда данните за измененията в цените и в производството в Съединените щати след 1890 г. Той открива, че тенденцията цените да падат по време на рецесия изчезва с течение на времето. Наблюдава, че:

„... промяната в темповете на изменение (на цените) от всяка експанзия до последващата рецесия става по-малко отрицателна и в последните два цикъла става положителна – тоест

* Докато тази книга беше под печат, беше предложена друга синхронна емпирична проверка: според моята теория темповете на безработица би трябвало да са по-високи в онези щати от САЩ, в които по-голяма част от работната сила е обединена в профсъюзи. И това е така. Регресиите на темповете на безработица по щати от 1957 до 1979 г. сочат, че тази зависимост е статистически значима и далеч по-силна, отколкото зависимостта между процента на работната сила в преработващата промишленост и безработицата. Регресиите пренебрегват важните косвени ефекти от коалициите за разпределение, различни от профсъюзите, но тези косвени ефекти обикновено не се ограничават в щата, в който съществува коалицията.

темът на нарастване на цените в рецесия надвишава този в експанзия, обратно циклично поведение, което не се демонстрира дотогава. Отличителен белег на следвоенните инфлации не е, че цените растат по-бързо в периоди на циклична експанзия – множество предишни експанзии са имали много по-високи темпове, но почти не спадат или дори се вдигат при рецесии... Поразителният провал на рецесията през 70-те години да обуздае инфлацията не е ново явление... а просто следващата стъпка в *прогресивното* следвоенно развитие... Явлението вдигане на цените на пазари в стагнация е доста разпространено...

Част от слабите амплитуди на цикличните колебания на цените отразява намалената острота на икономическите рецесии след Втората световна война, известна заслуга за която се приписва на приноса на икономическите проучвания за подобрените методи за стабилизация. Независимо от това в допълнение към по-слабите циклични свивания на съвкупните разходи реагирането на цените на дадена амплитуда на свиване намалява, така че сега пропорционално повече от свиванията в разходите се падат на производството.⁴²⁵

В своя статия наскоро Джефри Сакс също подкрепя констатациите на Кейгън с малко по-различни методи²⁶.

Въпреки общата констатация, че това, което свободно се нарича *стагфлация*, е възникнало неотдавна, има две характеристики на наблюденията на Кейгън, които заслужават да бъдат подчертани. Първата е настояването му, че има *прогресивно* или *постепенно* възникване на този проблем. Това несъмнено е вярно – озадачаващите процеси от 70-те години се предвещават например от 50-те години, когато за пръв път се появяват тезите за „повишаване на разходите“. И все пак нищо подобно не се наблюдава в началото на века или през миналите векове.

Втора важна характеристика на наблюденията на Кейгън е моментът, че заради изменчивото поведение на цените с течение на времето *нарастващата част от ефекта от всяко намаляване на съвкупното търсене се проявява като съкращаване на реалното производство*. Кейгън не обсъжда това, но прякото наблюдение показва, че в няколко други страни

има подобно развитие. Точно това би трябвало да очакваме според настоящата теория, но то не се прогнозира от никоя от нееволуционните и невземачи предвид институции макроикономически теории.

XVI

Същата тенденция неочакваната дефлация или дисинфлация да води до по-голяма безработица и по-голям спад в реалното производство с течение на времето се появява в по-драматична форма, когато погледнем от широка историческа перспектива. Въпреки че липсват надеждни данни, необходими за да се направят категорични заключения за макроикономическата и монетарната история в по-ранните векове, количествените доказателства и несистематизираните данни, които съществуват, са достатъчни за създаването сред историците на икономиката на почти пълно съгласие относно широките очертания на историческите процеси. Тези широки очертания, въпреки че са известни сред историците на икономиката, не се вземат предвид нито от теорията на Кейнс, нито от теорията на монетаристите.

Може би най-ярката тенденция в цялата макроикономическа история е тенденцията в страни като Великобритания и Съединените щати, съкращаването на съвкупното търсене независимо от причините за него да оказва все по-голямо влияние върху равнището на реалното производство с течение на времето. Този модел е явен поне от XVIII в. Има големи (и непрогнозирани) колебания в равнището на цените, но по време на промишлената революция и през по-голямата част от XIX в. тези колебания не водят до мащабна безработица или значително съкращаване на реалното производство. В още по-ранни исторически епохи икономистите са сравнително ограничени с търговски бариери от вида, описан в глава 5, около малките общности, затова е трудно да се говори за единно национално макроикономическо развитие. Но по време на меркантилизма особено Великобритания се превръща в централна държава с

малко на брой вътрешни търговски бариери. Това означава, че тя би могла да изпита общонационална инфлация и дефлация. След това интеграцията на юрисдикции, гражданската война и политическата нестабилност през XVI в. изглежда оказват слабо и преходно влияние, ако изобщо оказват влияние, върху равнището на заетост или реалното производство. По подобен начин Съединените щати от началото на националната си история са национална икономика, която може да изпита и наистина изпитва инфлации и дефлации, но това пък оказва слабо влияние върху равнището на заетостта и реалното производство.

Въпреки че положението започва да се променя до известна степен в края на XIX в., годините от пика на инфлацията по време на Наполеоновите войни през 1812 г. до най-ниската ѝ точка през 1896 г. ще послужат за илюстриране на въпроса. По време на този период равнището на цените във Великобритания спада повече от наполовина. Равнището на цените в Съединените щати пада още повече и все пак по време на този период индустриалната революция продължава във Великобритания, а Съединените щати също се радват на забележителен растеж и просперитет. Общо взето, най-дългият период на мирен растеж на дохода на глава от населението, съществувал някога в света, се осъществява в период, през който равнището на цените като цяло пада. В течение на XIX в. годините, в които цикълът стига дъното си, вероятно носят нарастваща безработица, но в сравнение с процесите през XX в. спадовете в цикъла водят до сравнително малко съкращаване на реалното производство.

Има, разбира се, множество „паники“ и „кризи“ дори в началото на XIX в. Естествено е, когато равнището на цените спада, за онези, които са взели пари назаем, е трудно да ги върнат. Лихвеният процент, който плащат, е по-висок, отколкото би бил, ако равнището на цените не би паднало. Както показва Популистското движение през XIX в. в Съединените щати, онези, които са взели пари назаем, когато цените са били високи, определено не харесват дефлацията. Когато цените падат и

някои фирми не могат да платят дълговете си, може да има паника, особено с оглед на нестабилната банкова система (особено в Съединените щати), паника, често водеща до банкови фалити. Тези паники и кризи снижават очакванията и водят до известно съкращаване на заетостта и реалното производство, но с оглед на опита от 30-те години или усещането ни какво би последвало от подобни спадове в равнището на цените днес, последиците са сравнително маловажни и кратки.

Таблица 7.1. Сравнение между 1839-43 и 1929-33 г.

	1839–1843	1929–1933
Изменение в паричната наличност	-34	-27
Изменение в цените	-42	-32
Изменение в броя на банките	-23	-42
Изменение в реалните брутни инвестиции	-23	-91
Изменение в реалното потребление	+21	-19
Изменение в брутният национален продукт	+15	-30

Заб.: Данните от 1839–1943 г. от най-високата им стойност до съответните поредици и се различават до известна степен. Данните за парите и банките са от края на 1838 г. до края на 1942 г.; данните за цените – от календарната 1839 г. до календарната 1943 г.; данните за БНП и др. – от година на преброяване 1839 (свършваща на 31 май 1939) до година на преброяване 1843.

Източник: за 1839–1943 г. – табл. 3.2, 3.3, 5.2 в „Икономика на Джаксън“ от Питър Темин (*Jacksonian Economy*, New York: W. W. Norton, 1969, 1975); Галман, частна кореспонденция; Историческа статистика на САЩ, с. 624; за 1929–1933 – пак там, с. 116, 143, 624, 646.

Това може да се илюстрира най-добре, като се сравни депресията от годините между двете войни, която е може би най-голямото досегашно монетарно съкращение в САЩ. Милтън Фридман и Ана Шварц казват, че „за да се намери в нашата история нещо, което дори отдалеч да напомня на

монетарния срив от 1929–1933 г., трябва да се отиде назад с почти век до свиването от 1839–1843 г.⁴²⁷ Всъщност, както показват някои подробни оценки на историка на икономиката Питър Темин, свиването на паричното предлагане е дори по-голямо през 1839–1843 г., отколкото през 1929–1933 г. *Спадът в равнището на цените е значително по-голям: –31% за 1929–1933 г. и –42% за 1839–1843 г.* Но потреблението в реално изражение, което намалява с 19% от 1929 до 1933 г., се увеличава с 21% от 1839 до 1843 г. И още по-драматично – *реалният брутен национален продукт, който намалява с не по-малко от 30% от 1929 до 1933 г., се увеличава с 16% от 1839 до 1843 г.* (Вж. табл. 7.1, препечатка от „Икономиката на Джаксън“ на Темин.)²⁸ Както Темин уместно посочва в друга книга²⁸, незаеетостта на ресурси в Съединените щати по време на депресията, започнала през 1929 г., няма аналог в което и да е дотогавашно свиване в икономиката:

„Икономическото свиване, започнало през 1929 г., е най-тежкото в историята. Историците са го сравнявали със спадовете от 1840 г. и от 30-те години, но целта на сравнението е само да покаже колко е тежък последният процес. По време на депресията от XIX в. има банкови паники и банкрути в различен обем. Но няма аналог на непълното използване на икономически ресурси, на незаеетостта на работна сила и други ресурси – през 30-те години.

Стойността на стоките и услугите в Америка спада почти наполовина в началото на 30-те години на XX в. В съответствие със спада на цените количеството на произведената продукция спада с около 1/3. Безработицата нараства до равнища, които обхващат една четвърт от работната сила. А инвестициите спират почти напълно. Това е най-мощният икономически срив в историята.“

Разликата в характера на макроикономическия опит през XIX и XX в. е явна дори на езика на всекидневния живот. Въпреки че някои автори преувеличават новостта на термина „безработица“, факт е, че той започва да се употребява широко едва в края на XIX в. В „Оксфордския речник на английския език“ се казва, че думата „безработица“ се употребява широ-

ко от около 1895 г., но Е. П. Томпсън посочва, че тази дума понякога може да се открие в текстове на последователи на Оуен и радикали още през 20-те и 30-те години на XIX в.³⁰ Ранни наблюдатели на безработицата са склонни да използват заобиколни думи като „търсене на заетост“ или „принудително безделие“. Обичайната немска дума на безработицата „arbeitslosigkeit“ също се използва рядко преди 1890 г. Използването на френската дума „chomage“ датира от Средновековието, но тази дума има и конотация на безделие, както в израза „un jour de chome“ за ден или празник, в който обикновено не се работи³¹.

Ако спадащото равновесие на цените в началото на XIX в. е довело до ширещата се и продължителна незаетост на работна сила или други ресурси, подобна дума, с която да се описва толкова важно, та дори трагично състояние на нещата, непременно бързо би влязла в широка употреба в езиците на всички съответни страни.

Степента, до която едно съкращаване на съвкупното търсене се отразява в незаетостта на ресурси и съкращаване на реалното производство, трябва да се разграничи от величината на колебанията в съвкупното търсене. Както посочва Кейгън, годините след Втората световна война според историческите стандарти са относително стабилни, отчасти заради наученото от икономистите и правителствата за политиката на стабилизация. Но цитираните данни показват, че заради нарастващата негъвкавост на цените с течение на времето едно стабилно общество търпи все повече безработица и голям спад в производството за всяко дадено съкращаване на съвкупното търсене.

Тези исторически данни, както и международните сравнения, цитирани по-горе, не са обяснени от никоя от традиционните макроикономически теории. Те не казват нищо за това, кои исторически периоди или общества биха претърпели най-висока безработица и най-голям спад в реалното производство, когато има неочаквана дефлация или дисинфлация. Стремещът им да подчертават генералността си създава впечатление, че последиците от лоша фискална или монетар-

на политика ще са до голяма степен едни и същи във всички монетарни икономики. Напротив, теорията, предложена тук, прогнозира международните разлики и постепенните промени с течение на времето, наблюдавани в стабилните общества.

XVII

Времето и мястото, в които Кейнс разработва блестящата си теория, частите от света, в които тя става общоприета, и характерът на Голямата депресия също съответстват на тезата. Разбира се, Кейнс работи върху смайващите си идеи във Великобритания през 20-те и 30-те години. В обществото, в което той пише, са се събрали далеч повече заинтересовани организации и тайни съюзи, отколкото в което и да е друго общество по онова време. Моделът на търсене на експортни стоки и други стоки, пред който е изправена британската икономика, е твърде различен от предвоенния, променили са се и отраслите, в които Великобритания има сравнително предимство. Ето защо Великобритания се нуждае от нова структура на относителните заплати и цени и от значително пренасочване на ресурси. В отсъствието на гъвкавост на цените и заплатите и при наличието на пречки за достъпа пренасочването на ресурси протича бавно; има голямо количество незаети ресурси. За известно време този проблем е утежнен от надценяването на лирата от Чърчил в средата на 20-те години. И все пак, ако съответните цени и заплати бяха паднали достатъчно, въпреки това британските ресурси щяха да бъдат напълно заети. Но британската институционална структура се развива продължителен период от време, а съответните цени и заплати не падат в краткосрочен план, някои от тях – дори в средносрочен. Тези цени и заплати щяха да бъдат коригирани след продължителен период от време, но дотогава, както Кейнс добре знае, голяма част от населението вече щеше да е мъртво. Ето защо „Общата теория“ на Кейнс наистина е оригинална и хвърля светлина, но в никакъв случай не е „обща“ теория. Ако Великобритания беше излязла от Първата световна война в чистото институ-

ционално състояние, което има Германия след Втората световна война, Кейнс вероятно нямаше да напише тази книга.

Проблемите, пред които е изправена Великобритания, и различните трудности на други държави по времето, в което Кейнс разработва идеите в „Общата теория“ (и „Трактат за парите“), стават много по-тежки заради дезинтегрирането на юрисдикции и силния икономически национализъм в световната икономика след Първата световна война. Австро-Унгарската империя е разделена с Версайския договор на множество малки държави. Като цяло тези нови нации са с националистична и протекционистична икономика. Съветският съюз осъществява сравнително слаба търговия с външния свят. Защитата драматично се увеличава и другаде – дори Великобритания и Британската империя изоставят политиката на свободна търговия. Освен това световната икономика допълнително се разстройва от крайните искания на европейските съюзници за репарации от победените нации, нереалистични искания от страна на Съединените щати за връщане на дълговете, направени от съюзниците през войната, егоизма и други неразумни политики на обменния курс в много страни. Загубата на възможни печалби и дори свръхпечалби от търговия в световната икономика несъмнено е много голяма. Според логиката, изложена по-горе, тази загуба би съкратила реалното търсене на продукция навсякъде, особено търсенето на стоки за износ.

Огромните и преуспяващи Съединени щати можеха да преживеят тези международни затруднения без катастрофа, ако бяха избрали правилните политики. Наред с другите грешки Съединените щати се присъединиха към увеличаването на рестрикции и протекционизъм. Те определят безпрецедентни квоти за имигранти и гласуват митото „Фордни-Макомбър“, а след това и още по-високото мито „Смут-Хаули“. Въпреки че профсъюзите подкрепят например законодателството, ограничаващо имиграцията, и са тясно свързани с него, важно е да се подчертае, че според съвременните американски стандарти тогава в профсъюзи членува съвсем скромна част от работната сила. Усилията на работодателите да държат профсъюзите

настрани, като спазват ставките за заплати на профсъюзите, и съсредоточаването на профсъюзи в известни и важни трудови пазари, им дава влияние, което далеч надхвърля членската им маса, но тази членска маса намалява през 20-те години.

Както прогнозира извод 3, малките трупи се организират първи и малките групи от търговските фирми изглежда са най-големият източник на проблема. Съществува, както на място го описва Лестър В. Чандлър, „движение на търговските асоциации през 20-те години. Ползващи се със силното одобрение на Хърбърт Хувър като министър на търговията, търговските организации бяха основани буквално във всеки голям отрасъл и в множество малки... Много, може би повечето търговски организации ограничаваха конкуренцията.“³² Успехът, който постигат те във въвеждането на поредица от увеличаване на митата в държавата и период с относително силна подкрепа за идеологията на свободния пазар, подсказва колко силни са по това време; това предположение се потвърждава от няколко изследвания от водещи политолози³³. Митото е майка на всевъзможни съюзи и съглашения, затова силно биват подпомогнати по-нататъшното търговско картелиране и олигополно сдружаване. Това на свой ред неизбежно поощрява бавното консенсусно и уставно вземане на решения относно цените, особено в промишления сектор.

Крайно нестабилната американска банкова система по онова време, пренасищането на възможностите за инвестиране в определени отрасли, ограниченията в търсенето на американски стоки за износ заради чуждите мита, вредното влияние на краха на фондовия пазар върху доверието сред инвеститорите, а може би и други фактори водят до съкращаване на паричните разходи. Когато се случва това, много цени, особено в промишлените отрасли, естествено не падат веднага или съответно на намаляването на търсенето. Всъщност статистическите данни, които вече бяха обсъдени, сочат, че докато селскостопанските цени и други гъвкави цени падат драматично, редица други цени, особено в концентрирани и организирани промишлени отрасли, падат бавно и с относи-

телно малко. При тези неефективни цени печалбите от търговия са много малки, отколкото преди това, и реалните доходи и търсенето на продукция се снижават, а това в съчетание с дефлацията и непостоянството на разходите за инвестиране, подчертани от Кейнс, означава, че търсенето на работна сила и други производствени фактори пада драматично и с толкова много, че ограниченията на пазара на труда, които не биха били толкова сериозни сами по себе си, имат значителен количествен ефект.

Дори тогава проблемът с безработицата не би бил толкова тежък или толкова продължителен, ако не е това, което следва. На „пазарите на ябълки“, или пазарите с гъвкави цени, има масови оплаквания от непропорционалното спадане на цените и ниските доходи. Освен това доктрината на *laissez-faire*, според която всичко би било наред, ако правителството остави икономиката намира, широко е дискредитирана в съзнанието на повечето американци от явния провал на капитализма и на консервативните управления на Кулидж и Хувър да предотвратят депресията. Следва поток от мерки, целящи да се намесят на пазарите, като фиксират цените и заплатите на „честни“, „разумни“ или „вземащи предвид всички производствени фактори“ равнища – тоест равнища, които биха били изгодни за фирмите и работниците, вече намерили установено място на пазара, но биха направили неизгодно наемането на допълнителни работници или продажбата на допълнителни стоки, които биха направили икономиката отново преуспяваща. Тези усилия започват по време на управлението на Хувър. Законът „Дейвис-Бейкър“ от 1931 г. например забранява изпълнители и подизпълнители на федерални строителни проекти да плащат заплата, по-малка от смятаната от министъра на труда за преобладаваща в тази област, а това обикновено е профсъюзната ставка на заплатата в силно обхванатата от профсъюзи строителна промишленост. Законът „Норис-Лагуардия“ от 1932 г. прекратява използването на съдебните правомощия за ограничаване на съюзяването на пазара на труда.

После идва Националната администрация по възстановяването (НАВ), създадена през 1933 г. На всеки отрасъл не само се разрешава, но и енергично се поощрява да създаде „кодекс на честна конкуренция“ и „кодекс на администрацията“. Кодексите на честна конкуренция по правило изискват „честност“ по отношение на продукцията, цените и различни търговски цени, както и „честни“ заплати, работно време, колективно споразумение и т.н. Предвижда се, че 95% от работниците в промишлеността ще бъдат обхванати от тези кодекси³⁴. Въпреки че НАВ определя минимални заплати и въвежда правила срещу намаляването на заплатите, интересите на фирмените търговски асоциации изглеждат по-важни. Както по-късно пише Франклин Рузвелт, „като въпрос на политиката на Администрацията кодексите бяха разработени на основата на предложения, идващи от самите отрасли. Почти всички бяха подпомогнати и предложени първоначално от поне една търговска асоциация. НАВ даде на промишлеността възможност за самоуправление, много търговски асоциации, които бездействаха с години, се възродиха и много отрасли, които нямаха търговски асоциации, побързаха да ги основат.“³⁵ През 1935 г. Върховният съд обявява НАВ за неконституционна. Някои от дейностите ѝ са прехвърлени върху други агенции и са гласувани различни закони (като Националният закон за трудовите отношения от 1935 г. и Законът „Уагнър“ от 1937 г.), които целят поддържане на заплатите и подпомагане на сдружаването в профсъюзи. Междувременно образуването на профсъюзи е нараснало значително и несъмнено силно е повлияло на политиката на заплатите в множество фирми, които се боят от независими или „външни“ профсъюзи. До пролетта на 1934 г. ¼ от работниците в промишлеността работят в заводи с фирмени профсъюзи, които обикновено се образуват след стачка или усилия за организирането им от независими профсъюзи³⁶. Броят на хората, членуващи в независими профсъюзи, се покачва от малко над три милиона през 1932 г. до осем милиона през 1938 г.

Накратко, началото на депресията води до официално поощряване на търговските и работническите съюзи и по закони и правилници, които още повече пречат на незаетата работна сила и други ресурси да сключват взаимноизгодни договори: на все повече и повече работници, потребители и фирми се пречи да сключват сделки, които биха запълнили триъгълната зона, очертана на фиг. 1. Освен това Законът за регулиране на земеделието и други закони фиксират някои земеделски цени и постановяват неизползването на акри земя и други земеделски ресурси, защото земеделските цени са невероятно ниски, една от причините за което е мигрирането на незаети ресурси в земеделието.

При тези обстоятелства политики за увеличаване на съвкупното търсене, като защитаването от Кейнс, имат голям смисъл. Доколкото дефлацията не може да бъде спряна и цените – увеличени, цените, определени в номинално изражение от нединамичните съюзи и регулационни процеси, стават по-ниски в реално изражение и по този начин по-малко вредни. Тъй като лихвените проценти вече са ниски и някои хора явно държат пари, без да ги влагат в банки, не е изненадващо и усещането на Кейнс, че увеличаването на паричното предлагане може да не е достатъчно и проповядването от него дефицитно увеличаване на държавните разходи. Не знам какъв точно е приносът на всяка осъществена политика или развитие за увеличаването на съвкупното търсене през годините на Новия договор. Има приток на злато и известно монетарно разширение, но най-популярни стават противоречивите бюджетни дефицити на Франклин Рузвелт. Съчетаният ефект от политиките на Рузвелт за разширяване на търсенето, доверието в банковата система благодарение на федералната гаранция на депозитите, известно монетарно разрастване и бавното коригиране в посока надолу на някои картелни цени и заплати, очевидно е по-голямо от цялото увеличаване на незаетостта на ресурси, причинена от новото картелиране и определените от правителството минимални цени и заплати. През 1940 г. безработицата е малко по-ниска, а реалното производство –

малко по-високо, отколкото през 1933 г., когато Рузвелт поема управлението.

Ето защо едва ли е изненадващо, че Кейнс оказва дълбоко влияние върху Съединените щати, всъщност и върху целия англоезичен свят, по-голямата част от който се радва на необичайна политическа стабилност и натрупани гъсти мрежи от заинтересовани лица. Погледнато така, не е случайно, че следвоенното мнение в Германия например не е никак възприемчиво към Кейнс. Както винаги, действат много фактори – броят на квалифицираните икономисти е многократно по-голям в англоезичния свят, отколкото навсякъде другаде, и следователно повече са тези, които са увлечени от майсторството и сложността на книгата на Кейнс.

Вече сме в състояние да видим, че макар, както пропагандира Кейнс, разширяването на съвкупното търсене по време на депресия да може понякога да компенсира влиянието на заинтересованите групи и неразумната макроикономическа политика, равнището на съвкупното търсене оказва най-много второстепенно и временно влияние върху равнището на покупателната безработица. Принудителната безработица може да се обясни само с оглед на интересите и политиките, които изключват взаимноизгодните сделки между тези, които предлагат за продан своя труд или други стоки, и онези, които биха спечелили, ако купят предлаганото. Ниско равнище или дори спадане на съвкупното търсене не е нито достатъчно, нито необходимо условие за принудителната безработица. Това, че намаляването или ниското равнище на съвкупното търсене не води задължително до депресия или принудителна безработица, е очевидно не само на теоретична основа, но и от историческия опит, приведен по-горе в тази глава.

Това, че принудителната безработица може да доведе до високо и нарастващо равнище на съвкупното търсене, е явно от факта, че независимо какво равнище на инфлация е предвидено, една коалиция на разпределение все пак има стимул

да определя реалните цени или заплати на равнища, които пречат взаимноизгодните сделки извън коалицията и по този начин пречи на постигане на равновесие на пазара. Ако незаетите ресурси в крайна сметка успеят да намерят заетост в сектора с гъвкави цени, пак ще има известна принудителна безработица поради допълнителните усилия на търсене на работа, причинени от ненужното неравенство в печалбите на еднородни ресурси. Това, че принудителната безработица може да възникне при високо и увеличаващо се равнище на съвкупно търсене, се демонстрира и от неотдавнашната стагфлация; в някои години, в които БНП в парично изражение се увеличава, има и висока безработица. Трябва да има и увеличаване на съвкупните разходи, за да може да се купи по-високият номинален БНП, и все пак безработицата си остава и понякога се увеличава.

Тъй като неадекватното съвкупно търсене не е главният или окончателният източник на принудителната безработица, продължително, бързо променящо се управление на търсенето с фина настройка няма смисъл. Причина за това е не само че, както са посочили други, познанията ни не са достатъчни за фина настройка, но и защото управлението на търсенето във всеки случай не е главният показател. Велика е идеята, родила се в на-тежките мигове на депресията в САЩ през 1933 г. – когато никой няма основание да се бои от каквато и да била вредна инфлация и когато много заинтересовани организации се опитват да свалят цените от равнищата на 1929 г. и не очакват увеличения на цените – да се направи опит да се компенсират твърде високите цени, като се използват всички методи за увеличение на съвкупното търсене. Допълнителното харчене би компенсирало спада в търсенето, причинен от безработицата и монополните цени, то би могло да помогне и като вдигне равнището на цените и по този начин измени относителните цени в сектора с твърди цени. Но подобно разширяване може да направи малко, освен да причини допълнителна инфлация, ако организациите да свикнали с управление на търсенето и

компенсират всяка неочаквана експанзионистична фискална или монетарна политика, като слагат още по-високи цени. Както съм показал другаде³⁷, понякога монетарната, а понякога и фискалната политика могат да се изменят по-бързо, отколкото коалициите за разпределение променят цените си, и това открива възможност управлението на търсенето да постигне известни печалби в реалното производство, като променя политиките, след като повечето коалиции за разпределение са определили цените си. Но изменчивите и непредсказуеми политики също се заплащат, затова те не изглеждат постоянно решение.

Основна причина за проблема е, че Кейнс *не* обяснява негъвкавостта на много цени и заплати, нито посочва, че подобно обяснение трябва да е *същината* на *всяка* макроикономическа теория, затова някои от последователите му приемат, че тези цени и заплати се определят повече или по-малко случайно. Кейнсианците говорят много за „същински“ темп на инфлацията – тоест темпът на увеличаване на онези цени и заплати, които се изменят относително бавно, – но в теорията им не се казва кое определя тези цени и заплати като същински и какво ги кара да се променят. Ако тези основни цени и заплати се определят случайно или са резултат от убедителна „политика на доходите“, няма причина да предполагаме, че те ще бъдат силно повлияни от нарастването на съвкупното търсене, затова през 70-те години някои кейнсианци препоръчват дори още по-експанзивни политики за излекуване на безработицата, като така пораждат безсмислена инфлация.

Подобни празнини – точно там, където трябва да е същината – има и в монетаристката теория, и в теорията за равновесието. В тях има малко или никакви теоретични постановки за това, какво кара някои цени да се променят единствено рядко и бавно; това е една от причините те да не обясняват принудителната безработица. Много икономисти, както от лагера на кейнсианците, така и от лагера на монетаристите, често сочат законите за минимални заплати, за профсъюзите и др. като

причина за негъвките заплати и безработицата, но тези позовавания мимоходом изобщо не са достатъчни. Те не обясняват на какви интереси служат тези гъвкави цени или как възникват. Ако най-важните явления в теорията на макроикономиката – онези, които пораждат безработицата и колебанията в равнището на реалното производство – не се включат в една макроикономическа теория, тази теория прилича на „Хамлет“ без „принц на Дания“.

XVIII

Да се каже, че теорията на Кейнс е решаващо непълна, при това непълна по начин, който е дълбоко подвеждащ, не отрича величината на приноса ѝ към макроикономическата теория. В известен смисъл той създаде тази област. Акцентът, който поставя Кейнс върху търсенето на пари като актив, върху специфичното непостоянство на инвестирането в сравнение с потребителските разходи и върху очакванията изключително много, обогати нашите представи за макроикономическите и монетарните проблеми. Голяма част от монетарната теория за икономическите цикли, която се появи преди неговата „Обща теория“, днес изглежда твърде примитивна. Освен това с помощта на Хекс, Кейнс осигури интелектуалната рамка, необходима за разглеждането на предлагането и търсенето на пари едновременно с намеренията да се спестява и инвестира. След като е направил всичко това и още много, Кейнс едва ли може да бъде винен за това, че не е успял да предложи теория за предлагането и цените като изложената тук. Но е трябвало да посочи рисковете и ограниченията, свързани с този пропуск, и не е бивало да претендира за външна общоприложимост. В много дългосрочен план репутацията му можеше да е по-голяма, ако беше проявил по-голямо внимание към кумулативния характер на всяка наука и не беше наблягал толкова силно върху степента, до която се различава от предшествениците си.

Мисля, че една от причините да е важно да се подчертае приносът на Кейнс към макроикономическия анализ и дебат е, че някои текстове на монетаристите и теоретиците на равновесието, въпреки цялата им стойност за мен и за колегията, почти изглеждаха вдъхновени от желание да се покаже, че е вярно точно обратното на това, което Кейнс заключава или препоръчва. Понякога победата в спора изглеждаше по-важна от творчеството. Възможно е впечатлението ми да е грешно и нечестно и ако е така, извинявам се. Но тогава защо толкова много блестящи и ценни критики на кейнсианската икономическа теория са казали толкова малко или нищо за принудителната безработица или за явния провал на американската и някои други икономики автоматично да поддържат равнища на производство с пълна заетост? И преди всичко, след като милиони хора са живи и са готови да свидетелстват за огромните страдания и ужасяващата безработица в периода между двете войни, защо се гради макроикономическа теория върху предположението, че икономиката е в състояние на подобно на ефира равновесие или състояние, близко до него, и че не могат да възникнат нито принудителна безработица, нито дълбоки и продължителни депресии? И защо се оплакваме шумно от бързо увеличаващото се и вредно влияние на правителството и гибелното въздействие на профсъюзите, но след това градим макромоделите върху предположението, че по същество в икономиката няма определени от правителството или картелите цени, или дори че тя е в състояние на идеална конкуренция.

Надявам се, че дебатът относно Кейнс скоро ще бъде оставен на историците на икономическата мисъл, като по този начин хората с огромни способности във всички школи получават свободата да се съсредоточат върху макромоделите, които следват теоретиците на монетаризма и равновесието в настоящето им, че макротеорията трябва да почива върху валидна микроикономическа теория, и следват Кейнс в признанието, че принудителната безработица е възможна и че една иконо-

мика на *laissez-faire* в стабилно общество няма непрекъснато и автоматично да поддържа равнище на производство с пълна заетост. Възможно е аз да подчертавам тези условия просто защото на тях отговаря моята теория, но би ми било интересно да видя какви аргументи би изтъкнал който и да е опитен икономист за основанията една макроикономическа теория да не отговаря на тези две условия (или, като става дума, на всички условия на адекватна макротеория от списъка, изложен в началото на тази глава).

XIX

Засега оставям настрана по-голяма част от изводите за политиката, които следват от теорията, предложена в тази книга. Би била нужна още една книга, за да се изследват всички изводи от настоящата теория в съчетание с познатата макроикономическа теория и други съображения. Освен това най-добре е да се съсредоточим първо върху разбирането на теорията, като оставим политическите изводи за по-нататък (една от причините за това е, че така е по-малко вероятно предразсъдъците за „вярната“ политика да изопачат теорията). Все пак може да е полезно да кажем няколко думи по принцип.

Най-важният извод за макроикономическата политика е, че най-добрата макроикономическа политика е добра микроикономическа политика. Не съществува заместител за една по-отворена и конкурентна среда. Ако съюзите господстват над пазарите в цялата икономика и правителството винаги се намесва в изгода на заинтересованите групи, никоя макроикономическа политика не би могла да оправи нещата. На ценния, но може би подвеждащ език на Милтън Фридман и Едмънд Фелпс „естественият темп на безработица“ – темпът на безработица, когато равнището на цените или общоочакваният темп на инфлация е този, който възниква в действителност – ще е много висок. Необходимостта от по-добри микроикономическа политики и институции се излага изключително красноречиво от британския икономист Джеймс Мийд, който казва,

че „естественият темп на безработица е неестествено висок“. Това твърдение важи не само в собствената му страна, но до известна степен и в много други, сред които не на последно място Съединените щати.

Втори извод за политиката, също неоригинален, е, че дефлационните политики, необходими в днешно време в толкова много страни, трябва в повечето случаи да са постоянни и постепенно изменящи се политики, а също така решителни и вдъхващи доверие. Понякога икономисти, които поставят ударение почти само върху „очакванията“, предполагат, че ако обществото действително може да се накара да вярва, че правителството или централната банка ще провеждат истинска антиинфлационна политика и ще се придържат към тази политика продължителен период от време, тогава кратко и рязко свиване би решило проблема. Подобна политика би могла да работи в общество с малко на брой коалиции за разпределение, но не и в общество с много. Бавното вземане на решенията от страна на подобни коалиции води до неспособността им да се приспособяват бързо, колкото и да са сигурни в решимостта на правителството и колкото и дълбоко да е краткото свиване. Макар че това е краен пример, да разгледаме отново датския картел от трета глава, на който са необходими десет години, за да пренастрои политиката си независимо от намаляващите печалби. Същевременно има голям обем данни, че заинтересованите групи в крайна сметка наистина се пренастройват в съответствие с действителността, в която се озовават. Пример за това са съкращенията на заплатите, приемани понякога от профсъюзите, когато фирми, които ги наемат, са на ръба на фалит.

Третият и последен извод на макроикономическата политика, който ще разгледаме сега, е, че данъчните схеми и схемите на субсидии, предназначени да снижават естествения темп на безработица, могат в някои общества да имат важен, та дори и само временен принос, когато – но само тогава – се съчетаят с добри монетарни и фискални политики. Когато естественият темп на безработица е неестествено ви-

сок, той може малко да се снижи чрез специални данъци, за тези фирми, които увеличават заплатите с процент, по-висок от, да речем, очакваното повишение на производителността в икономиката като цяло. Или, ако е постижимо политически, на фирмите може да се дава субсидия, която намалява, когато те правят подобно увеличение. Това ще даде на фирмите стимул да се споразумяват за по-малко увеличение на заплатата, а когато го постигне, фирмата ще има стимул да наеме повече работници, отколкото другояче, като по този начин намалява безработицата. Недостатък на тази система е, че тя ще накара фирмите, за които е оптимално да усъвършенстват набора от умения, да престанат да го правят, като по този начин спадне икономическата им ефективност. Това е една от причините политики от този вид да са по презумпция временни и да не се предлагат (както става понякога) като панацея или идеално решение. Пропагандирам такива политики от десетилетие, а Хенри Уолич и Сидни Уейнтрауб (първите, които предлагат подобни схеми) ги защитават доста по-дълго. В последните години към хора се присъединиха изключително много видни икономисти, но все още с минимален политически успех. Въпреки това твърдя, че подобни политики са политически постижими. Те биха могли да са приемливи, когато се съчетаят с политики, изгодни за онези, които биха изгубили от тях (например старши работници с голяма степен на сигурност за работата си). Подобен данък може да се приложи ползотворно и към увеличаването на цените от големи фирми, въпреки че това би повишило трудностите при прилагането му. Друга политика в същия дух пропагандира субсидиране на заплатите във фирми, които увеличават работната си сила, като наемат работници от категории, в които има голяма безработица. Не може обаче да се подчертае прекалено силно, че подобни политики категорично не са лек за всичко и няма заместители за добрите монетарни и фискални политики и за солидните микроикономически политики и институции.

Както споменах в началото на тази глава, макроикономистът би трябвало леко да се обезпокои, ако една теория обяснява само макроикономическите явления, и да се почувства уверен, ако теорията удовлетворява не само определените макроикономически условия, но обяснява и други явления. Разбира се, това условие удовлетворява тезата в глава 1 за необходимостта теориите да имат широка обяснителна сила, в съответствие да обясняват явления от най-различен вид, както и пестеливост и простота. Пак се връщаме при „стандартите, на които трябва да отговаря един задоволителен отговор“.

Надявам се, че онези, които остават защитници на алтернативни макроикономически теории и на алтернативни обяснения за темпа на растеж или социалната структура на една или друга държава ще се запитат доколко богато разнообразие от явления може да обясни тяхната теория, като същевременно запази своята простота. Теорията, предложена тук, несъмнено е проста, поне според стандартите на моята специалност.

Настоящата теория е в съгласие със следвоенния растеж на Западна Германия и Япония, с бавния растеж и неуправляемостта на Великобритания в по-близко време, а в същото време и с историята на Великобритания като страна с най-бърз растеж в по-ранна епоха. Тя е съвместима с по-бавния растеж на североизточните и други среднозападни райони от Съединените щати и с по-бързия растеж на Юга и Запада и предлага статистически значимо обяснение на растежа на четиридесет и осемте щата като цяло.

Освен това теорията е в съответствие с бързия растеж на шестте нации – основателки на Общия пазар, с бързия растеж на Съединените щати през XIX в. и с бързия растеж на Германия и Япония в края на XIX и началото на XX в. Теорията съответства на растежа на Великобритания, на Холандия и (по-малко ясно) на Франция по време на Ренесанса и на техните роли във възхода на някога изостаналата цивилизация на западното християнство. Тя обяснява упадък на старите гра-

дове в центъра на тези разрастващи се държави и разпръснатата, интензивна по отношение на сделки система за „надомна“ работа. Теорията е в съгласие с феноменалния следвоенен растеж на Корея, Тайван, Хонконг и Сингапур и с причинената от гилдиите стагнация в Китай – държавата, която първа бива изложена на натиска на Запада, да не говорим за сходната стагнация в Индия. И накрая, теорията съответства на модела на неравенствата и търговските политики на много от нестабилните развиващи се страни, както и на много други факти.

Вероятно нямаме достатъчно доказателства, за да кажем до каква степен теорията успява да обясни британската класова структура, индийската кастова система и времето на появяване и характера на най-силните форми на расова дискриминация в Южна Африка. Добре е да сме предпазливи, когато няма достатъчно солидна количествена или историческа информация. И все пак теорията определено обяснява всяко от тези явления далеч по-добре, отколкото всички останали теории.

Същата теория, която немногословно обяснява изброеното по-горе, аз използвах със съвсем малки допълнения, за да обясня принудителната безработица, депресиите и стагфлацията, както и други макроикономически явления, без в нито един момент да правя *ad hoc* или нерационални предположения за индивидуалното поведение. Освен това силно доказателство в полза на настоящата теория е, че за разлика от другите, тя обяснява модела на развитието на макроикономическия проблем с течение на времето. Когато вземем заедно всички тези обяснения, виждаме, че теорията е както пестелива, така и мощна, и съвпадаща. Трудно е да се види как тя би обяснила толкова много разнообразни явления по толкова прост начин, ако е изцяло или в по-голямата си част грешна.

Но дори ако, за моя изненада, настоящата теория е *напълно* вярна, въпреки това тя изглежда само един от множеството фактори, влияещи върху явлението, което се захва да обясня. Огромното значение, което понякога могат да имат други фактори, можем да илюстрираме най-добре, като помислим какво

би станало, ако откритията в бъдещо изследване са в съзвучие с казаното тук и с течение на времето всички специалисти бъдат убедени от моята теза. Да предположим още, че посланието на тази книга стигне до обществото чрез образователната система и средствата за масова информация и че повечето хора повярват, че тезата в тази книга е вярна. Тогава би имало непреодолима политическа подкрепа за политиките, които решават проблема, обяснен в тази книга.

Едно общество, постигнало току-що описания консенсус, може да избере най-очевидния и простиращ се най-надалек лек: то би могло просто да анулира всички продиктувани от заинтересовани групи закони или правилници и същевременно да приложи енергични антиотръстови закони към всеки вид картел или съглашение, което използва властта си за налагане на цени или заплати над конкурентните равнища. По този начин обществото би могло да попречи на коалициите за разпределение да нанасят каквато и да е значителна вреда. Този лек не изисква никакво значително изразходване на ресурси: интелигентните и решителни обществени политики сами по себе си биха довели до голямо увеличаване на благоденствието и производителността на обществения труд. Толкова радикална промяна на идеите и политиките е изключително малко вероятна. Но въпреки това този сценарий стига, за да покаже, че ако тезата в тази книга или други тези със сходно значение неочаквано придобият влияние, тогава прогнозите, произлизащи от тази книга, ще се фалшифицират.

Очевидно коалициите за разпределение ще се противопоставят на анулирането на законодателството, защитаващо интересите им и на налагането на антиотръстови политики, които биха им отнели монополните печалби, които те иначе биха получили със способността за колективно действие. Ограниченото влияние на икономическото образование в миналото, дори по въпроси, по които има професионално съгласие, говори, че коалициите често ще постигат успех. Кейнс отива твърде далеч, когато пише, че светът се управлява от идеи и малко други неща. И все пак голямото влияние на текстовете му вър-

ху обществената политика и по-скорошното влияние на критиците му показват, че тези идеи несъмнено имат значение.

Можем ли тогава да не очакваме рационално, че ако заинтересованите групи са вредни (както твърдя) за икономическия растеж, пълната заетост, последователното управление, ранните възможности и социалната мобилност, хората, които изследват този въпрос, ще осъзнават това все повече с течение на времето? И че тази все по-широка осведоменост силно ще ограничи загубите от заинтересованите групи? Точно това очаквам аз, поне когато търся щастлив край.

Благодарности

Моята изследователска стратегия е да се опитам да кажа или да опиша нещо достатъчно оригинално, за да предизвика интелигентни критики, да реагирам подробно на тези критики и след това да съхраня увереността, безрезервно необходима, за да направя всяка поправка, съкращение или разширение, които биха били уместни. Дори да смятам, че някоя критика е грешна, аз се опитвам (понякога безуспешно) да приема това доказателство, че трябва да усъвършенствам изложението си. И съответно, докато работех тази книга, бях критикуван от стотици хора – специалисти в почти всяка област, от повечето части по света и с почти всякакви идеологически убеждения. В резултат на това голяма част от стойността, която би могла да има тази книга, се дължи на моите критики.

Задължен съм на всеки един от тях, но броят им е толкова голям, че не е възможно тук да изброя всички. И не само заради големия брой страници, които би наложило това. Използвах стратегията на търсене на критика още преди да знам, че ще пиша книга с помощта ѝ, а дори само за писането на тази книга я използвах толкова години, че несъмнено съм забравил някои от хората, които са ми помогнали. В някои случаи критиците бяха хора от многолюдната публика, които задаваха въпроси и чиито имена така и не научавах. Като избирам да спомена специално някои критици, които са ми помогнали

неотдавна или които съм запомнил по други причини, несъмнено проявявам несправедливост към останалите, и дори към някои, чиято помощ е била безценна. Дълбоко съжалявам за това и се надявам, че онези, които съм пренебрегнал непреднамерено, ще ми простят.

Хората, които ми оказаха жизненоважна помощ и подкрепа в ранните и по-несъвършените етапи на това начинание, трябваше да проявяват особено търпение и аз специално им благодаря за това. Джон Флеминг, един от редакторите на „Икътномик джърнал“, бе изключително благороден и задълбочен критик на ранните етапи и съжалявам, че нито веднъж не му изпратих готовата за публикуване статия, която му давах надежди да очаква. Робърт Солоу беше друг ценен източник на поощрение и помощ в началото, както и Мозес Абрамович, Самюъл Бритън, сър Алек Креърнкрос, Уолтър Елтис, Даниъл Патрик Мойнихам, Даниъл Нюлън и Томас Уилсън. Хората, които извършиха и извършват работа, която допълва и си сътрудничи с моята, също ми оказаха голяма помощ – и най-вече Куанг Чои, Жан-Франсоа Енар, Гудмунд Хернес, Денис Мюлър и Питър Мърел.

През 1978 г. Робин Марис предложи и председателства конференция, чиято цел беше да оцени и критикува един доклад, написан от мен по въпросите, обсъдени най-вече в четвъртата глава на тази книга. На тази конференция той покани специалисти от различни държави и научни области, някои от които написаха разширени коментари, публикувани в „Политическа икономия на растежа“ от Денис Мюлър. Изказвам огромна благодарност на Робин Марис за организирането на тази конференция, на Денис Мюлър за редактирането и приноса към книгата, създадена на нейната основа, към Националната научна фондация за това, че осигури основните средства, необходими за нея, както и на Deutsche Forschungsgemeinschaft, на Centre National de la Recherche Scientifique и на Министерството на образованието на Япония за финансирането на пътните разходи на някои от участниците. И накрая, всеки от учените, които участваха в конференцията или представиха доклади,

ми помогна повече, отколкото вероятно подозира. Простото изброяване на имената и институциите, което следва, не им отдава дължимото:

Мозес Абрамович (Станфордски университет), Ж. К. Аселен (Университета в Бордо), Рейгиъл Бенцел (Университета в Упсала), Джеймс Блекман (Национална научна фондация), Самюъл Боуълс (Масачузетски университет), Майлс. Дж. Бойлан (Национална научна фондация), Камило Дагъм (Университета в Отово), Джеймс Дийн (Университета „Саймън Фрейзър“ и Колумбийския университет), Стивън Дж. Деканио (Калифорнийски университет, Санта Барбара), Едуард Денисън (Министерство на търговията на САЩ), Реймон Курбес (Парижкия университет), Джон Ейтуел (Колеж „Тринити“, Кеймбридж), Уолтър Елтис (Колеж „Ексетър“, Оксфорд), Франческо Форте (Торинския университет), Реймънд Голдсмит (Университета Йейл), Жан-Франсоа Енар (Международния университет във Флорида), Гудмунд Хернес (Университета в Берген), сър Джон Хикс (Колеж „Ол соулс“, Оксфорд), лейди Урсула Хикс (Колеж „Линакър“, Оксфорд), Хелън Хюс (Световна банса), Чарлс Хълтън (Урбан институт), Серж-Кристоф Колм (СЕРРЕМАР, Париж), Ханс-Юрген Круп (Университета във Франкфурт), Франц Лехнер (Рурсия университет в Бохум), Харви Либенстейн (Харвардския университет), Едуард Дж. Линкълн (Университета „Джон Хопкинс“), Едмон Малинво (Национален статистически институт, Париж), Р. К. О. Матюс (Колежът „Клер“, Кеймбридж), Кристиан Морисън (Екол Нормал Сьупериер), Даниъл Нюлън (Национална научна фондация), Юсуке Оницука (Университета в Осака), Сам Пелцман (Чикагски университет), Ричард Портс (Колежът „Бъркбек“, Лондон), Фредерик Л. Прайър (Колежът „Суортмор“), Уолтър Сейлънт (Фондация Брукинг), Ханс Содерстром (Университета в Стокхолм), Ингемар Стал (Университета в Лунд), Карл Кристиан фон Вайцекер (Университета в Бон), Ханс Вилгерод (Университета в Кьолн), Волфганг Запф (Университета в Манхайм).

Не по-малко съм задължен на Роджър Бенямин за това, че представи ранни чернови на този труд на критични политици,

на Мариан Аш, Майлс Бойлан, Ян де Ври, Станли Енгърман, И. М. Д. Литъл, Р. К. О. Матюс и Едмънд Фелпс за изключително щедрата им помощ, на колежа „Нъфийлд“ в Оксфорд и особено на Брайън Бари за гостоприемството и забележките, когато този труд беше в началото си, на служителите на „Ресурси на бъдещето“ и особено на Еймъри Касъл и на Джъй Дънкърли за търпеливото окуражаване, както и на участниците – и особено на Доналд Дюи и Келвин Ланкастър – в приятния семинар, организиран от Фондация „Лерман“ във връзка с ранни чернови на тази книга. Като професионален историк жена ми Алисън Дж. Олсън особено добре разбира колко е важно текстът да е максимално освободен от специализиран език и съм ѝ задължен за безценните наставления в изкуството да се пише ясно, както и за много други неща. Братята ми Айлън и Гейлърд също ми помогнаха по различни начини.

Колегите ми в Департамента по икономика в Университета в Мериленд бяха изключително щедри и вдъхновяващи. Трябва да подчертая търпението, проявено от Мартин Дж. Бейли при моите забавяния в съвместната ни работа, причинени от ангажираността ми с тази книга, дългогодишните полезни и проникновени коментари на Кристофър Клаг на този и други мои текстове, както и критиките на Чарлз Браун и Пол Майер на множество ранни чернови. Помощта на Адел Крокър също трябва да се подчертае специално не само заради невероятното ѝ търпение в набора на текста, но най-вече заради ефективния начин, по който ми помага да организирам хаотичния си професионален живот. Благодарен съм и на онези, които ми помагаха в изследванията през годините, в които работех над тази книга – Терънс Александър, Куанг Чои, Брайън Къшинг, Сирил Кърл, Дъглас Кини, Натали Макфърсън, Джеймс Стафорд, Фран Съсман и Хауъл Зий.

И накрая, множество мили хора четеха и критикуваха последните две глави. Благодарен съм не само на споменатите досега, но и на Алън Блайндър, Роджър Бонър, Бари Босуърт, Шанън Браун, Брус Буено де Мескита, Марта Дертик, Дъдли Дилърд, Брус Дансън, Джеймс Галбрайт, Джон Голдънторп,

Доналд Гордън, Даниъл Хаусман, Ръсел Хардин, Майкъл Хечър, Гейл Хю, Питър Каценстейн, Доналд Кийсинг, Робърт Найт, Робърт Макей, Синтия Тафт Морис, Дъглас Норт, Джо Опънхаймер, Кларънс Стоун, Мора Шоу Тангило, Чарлс Таки, Нийл Уолас, Оливър Уилямсън и Хорст Цимерман.

За съжаление не разполагах с достатъчно време, за да отдам дължимото на много от най-скорошните коментари. Опасяваме се, че вероятно не успях и да осмисля напълно някои от критиките и въпреки общата си стратегия упорито се противопоставих на няколко, сред които една-две най-сурови. Ето защо за грешките, които остават в това изследване – а, боя се, че може да са много, отчасти заради обхвата му, – отговорността е изцяло моя.

Бележки

Глава 1

1. Херодот. История, С., „Наука и изкуство“, 1986, с. 31, прев. П. Димитров.
2. Ървинг Крейвис и др. „Система за международни сравнения на брутният продукт и покупателната способност“ (Irving B. Kravis et al., *A System of International Comparisons of Gross Product and Purchasing Power*: Baltimor and London: John Hopkins University Press for the World Bank, 1975), особено с. 8.
3. New York: Collier, 1962, с. 476. За анализ на силата на теориите вж. Анато́л Рапопорт, „Обяснителна сила и обяснителна убедителност на теориите“ (Anatol Rapoport, “Explanatory Power and Explanatory Appeal of Theories”, *Synthese* 24 (1972), 321–342. Благодаря на Ръсел Хардин за съвета му по въпроса за силата на теориите.
4. „Философия на индуктивните науки“ (*The Philosophy of Inductive Sciences*, New York: Johnson Reprint, 1967), вж. също Пол Р. Тагарт, „Най-доброто обяснение: Критерии за избор на теория“ (Paul R. Thagard, “The Best Explanation: Criteria for Theory Choice”, *Journal of Philosophy* 75, February 1978), 76–92. Благодаря на Даниъл Хаусман за това, че насочи вниманието ми към понятието „съответствие“ и за задълбочените му критики на ранни чернови на тази книга, както и на Стивън Бръш за полезните справки по този въпрос.

Глава 2

1. Cambridge: Harvard University Press, 1965, 1971. Вариантът от 1971 г. се различава от публикувания през 1965 г. само по добавянето на приложение. Вероятно някои читатели са имали достъп до първото издание с твърди корици, публикувано от „Шлокън букс“ (Ню Йорк, 1968 г., идентично с изданието от 1965 г. на Харвард.
2. Съществува логично възможно изключение от това твърдение, макар и без широко практическо значение, което се обяснява с бел. 68 към първа глава на „Логиката“, с. 48–49.
3. Дейвид Дж. Макдоналд, „Човекът от профсъюза“ (David G. McDonald, *Union man*, New York: Dutton, 1969), с. 121, цитиран в Уилям Гемсън, „Стратегията на социалния протест“ (William Gamson, *The Strategy of Social Protest*, Homewood, Ill.: Dorsey Press, 1975), с. 68.
4. „Логика“, с. 65.
5. Това на свой ред означава, че понякога отделните корпорации със значителен размер могат да са политически обединени със значителна сила за лобиране. За не толкова доброволния корпоративен принос вж. Дж. Патрик Райт, „В ясен ден се вижда „Дженерал Мотърс“, 69–70.
6. „Логика“, 132–167.
7. Ерик Линдал, „Справедливо данъчно облагане – възможно решение“ (Eric Lindahl, “Just Taxation – A Positive Solution”), в: „Класически текстове за теорията на публичното финансиране“ (Richard Musgrave and Alan T. Peacock, eds., *Classics in the Theory of Public Finance*, London: Macmillan, 1958), 168–177 и 214–233. При равновесието на Линдал всяка въпросна страна се облага с данък за пределните единици обществено благо, равен на стойността, която всяка от тях придава на пределната единица от благо. Когато това условие е налице, дори страни, които имат големи различия в остойността на общественото благо, ще искат едно и също количество. Бихме се отклонили твърде много, ако обсъдим огромната литература по този въпрос досега, но може би за

неспециалистите ще е полезно да отбележа, че в повечето обстоятелства, в които страните очакват допълнително облагане от Линдаловия вид, те биха имали стимул да заявят оценки на колективното благо, по-ниски от действителните, тъй като биха получили, количеството, което се предоставя, въпреки ниския данък. Има интересни публикации за сравнително неясните схеми, които биха дали на отделните субекти стимул да разкрият истинската стойност, която придават на обществените блага, като по този начин направят постижимо равновесието на Линдал, но повечето от тези схеми всъщност са доста трудно приложими на практика.

8. Вж. несъвършената ми ранна статия „Принципът на „фискалната еквивалентност““ (“The Principle of ‘Fiscal Equivalence’”, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 59, May 1969), 479–487.
9. Вж. като водещ пример Мартин Макгуайър, „Сегрегация на групи и оптималните юрисдикции“ (Martin C. McGuire, “Group Segregation and Optimal Jurisdictions”, *Journal of Political Economy* 82, 1974), 112–132.
10. Вж. високоуважавания труд на Уолас Оутс „Фискалният федерализъм“ (Wallace Oates, *Fiscal Federalism*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1972).
11. Като пример за много ранен труд за ограничената информация на избирателите, която може да се очаква, вж. класическата „Икономическа теория на демокрацията“ на Антъни Даунс (Anthony Downs, *Economic Theory of Democracy*, New York: Harper, 1957).
12. Задължен съм на Ръсел Хардин за това, че насочи вниманието ми към този въпрос. За превъзходен и задълбочен анализ на целия въпрос за колективното действие вж. „Колективното действие“ на Хардин (Russel Hardin, *Collective Action*, Baltimore: John Hopkins University Press for Resources for the Future).
13. Има и друго съображение, което действа в същата посока. Да разгледаме например лица, които при участието си в усилията за получаване на някакво колективно благо, изпитват

същото удовлетворение, както и при обичайното потребление, и следователно са алтруисти (описани в първата бележка под линия към тази глава). Ако разходите на индивиди за колективното действие са малки, разходите за изпитване на удовлетворение от участието или удовлетворяване на моралния подтик да бъдеш участник надали ще попречат на колективното действие. Но с намаляващите пределни норми на заместване, описани в бележката под линия, степента на колективното действие, продиктувано от такива мотиви, ще намалява с увеличаването на цената му.

14. „Логика“, 5–65.

15. Допускането, че има две фирми, които поставят една и съща стойност на колективното благо, е полезно за целите на изложението, но често не е описателно реалистично. В много по-разпространения случай, в който страните поставят различна стойност на общественото благо, страната, която поставя по-високата абсолютна стойност на общественото благо, е в крайно неизгодна позиция. Когато тя осигурява количеството от общественото благо, оптимално само за нея, тогава другите имат стимул да се възползват от това количество и да не осигуряват никаква част от него. Но обратното не е вярно. По този начин по-голямата страна понася цялата тежест на общественото благо. (Страната, която поставя по-висока стойност на общественото благо, има възможност да се опита да принуди останалите да се включат в разходите, като попречи на осигуряването, но това е и неизгодна позиция в споразумяването, тъй като при това действие тя ще изгуби повече, отколкото останалите, с които се пазари.) Ето защо един пълен анализ на вероятността за колективно действие трябва да вземе предвид относителните стойности на оценката на колективното благо на включените страни, както и размера на групата; вж. отпратките в следващата бележка за „експлоатацията на големите от малките“ и други последици от вътрешногруповите различия в оценяването на колективното благо.

Ако крайното решение, при което по-голямата страна понася цялата тежест, не се случи и двете фирми осигуряват някакво количество от общественото благо според предположенията

на Курно, тогава двете фирми по-скоро ще са с един и същ размер, както в примера, избран за удобството на изложението в текста. Да приемем, че всяка фирма трябва да плати една и съща цена за всяка единица обществено благо и че те имат еднакви производствени функции за частното благо, което произвеждат. Тъй като – според определението за чисто обществено благо – и двете трябва да получат едно и също количество от него, и двете могат да са в равновесие според предположенията на Курно само ако техните изокванти имат един и същ наклон в съответната точка. Тоест изоквантите, описващи изходния продукт, който е резултат от всяка комбинация от входните частно благо и обществено благо за всяка от фирмите, трябва да има един и същ наклон, ако всяка от двете фирми, които получават едно и също количество от общественото благо, купуват част от него по едно и също време. Според моите допускания за еднакви функции на производството и цени на факторите, в такъв случай двете фирми трябва да имат едно и също производство или размер. Подобни забележителни резултати са в сила и при потребители, които споделят колективно благо. Или потребителят, който поставя по-висока абсолютна стойност на общественото благо, ще плати цялата цена, или в крайна сметка те ще имат еднакви доходи! Когато и двамата потребители получават едно и също количество от общественото благо, те могат да продължат да купуват част от него според „поведението“ на Курно само ако и двамата имат еднакви пределни норми на заместване между общественото благо и частното благо и следователно (при еднакви функции на използване или цени) еднакви доходи. Освен в случая, когато в *началото* двамата потребители имат еднакви доходи, неизбежно има експлоатация на големия от малкия. Една възможност е по-богатият потребител да плати цялата цена за колективното благо. Единствената друга възможност с независимо коригиране е общественото благо да е толкова ценно, че първоначалните покупки на това благо от по-богатия потребител да окажат толкова голям ефект върху доходи на по-бедния потребител, че в крайна сметка той да стане също толкова богат колкото първоначално

по-богатия, така че двамата да купят известно количество от колективното благо в равновесие. Имах голяма полза от разговора си по този въпрос с колегата ми Мартин Макгуайър. За сходна стимулираща и ценна, макар и отчасти невярна теза по този въпрос вж. Роналд Джеремайас и Асгар Зардкохи, „Последици за разпределението от независимото коригиране в една икономика с обществени блага“ (Ronald Jeremias and Asghar Zardkoohi, “Distributional Implications of Independent Adjustment in an Economy with Public Goods”, *Economic Inquiry* 14, June 1976), 305–308.

16. „Логиката“, 29–31 и Мансър Олсън и Ричард Зекхаузер, „Икономическа теория на съюзите“ (Mancur Olson and Richard Zeckhauser, “An Economic Theory of Alliances”, *Review of Economics and Statistics* 47, August 1966), 266–279, както и увода ми към „Теория и структура на международната политическа икономия“ (*Theory and Structure of International Political Economy*, Boulder, Solo.: Westview Pres, 1980), 3–6.
17. Никакво стратегическо взаимодействие не се наблюдава между фирми в отрасли с идеална конкуренция или между купувачи на автомобили например. В подобни ситуации никой не констатира, че собствените му интереси или решения зависят от решенията на който и да е друг индивид в групата или отрасъла, затова те нямат стимул да се споразумяват помежду си. Ако може да получи за тази подгрупа колективно благо от споразумяването една достатъчно голяма подгрупа, би имала стимул да се споразумява с останалите в групата. Но когато става дума за наистина големи групи, самият размер на подгрупата, която е достатъчно голяма, за да има стимул да се споразумява, е толкова голям, че колективното благо, което тази подгрупа получава според споразумяването, не може да се получи без избирателни стимули. Друг начин да се изложи въпросът е да се каже, че самите разходи за споразумяване, за да се постигне споразумение в полза на подгрупата, оказват възпиращ ефект, така че всякакви допълнителни разходи за споразумяване са без значение, когато размерът на групата се увеличи допълнително, например до точката, в която би била необходима още по-голяма подгрупа. Това показва, че приходите към наистина големите или

„латентни“ групи, които също се съсредоточават върху разходите за споразумяване и стратегическото взаимодействие, не стигат до същината на въпроса.

Глава 3

1. Николо Макиавели, „Владетелят“, С., „Еспас 2007“, 1991, с. 18, прев. М. Г. Янков.
2. Едуард Шортър и Чарлз Тили. „Стачките във Франция. 1830–1968 г.“ (Цит. по: Edward Shorter and Charles Jilly, *Strikes in France, 1830–1968*, London and New York: Cambridge University Press, 1974, 154–155).
3. Макс Вебер, „Теория на социалната и икономическа организация“. (Цит. по: Max Weber, *Theory of Social and Economic Organization*, trans. Talcott Parsons and A. M. Henderson, New York: Oxford University Press, 1947, p. 318).
4. Дължа благодарност на Питър Мърел за помощта му по този въпрос.
5. Доколкото знам, Гордън Тълок и Ан Крюгер са пионери в тази литература. За препечатки на първоначалните им статии и особено за свързани с въпроса статии от Кийт Коулинг и Денис Мюлър, Ричард Познер и Бари Бейсингър, Робърт Екелунд младши и Робърт Д. Толисън и други полезни текстове вж. „Към една теория за стремящото се към рента общество“ (*Towards a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station, Tex.: Texas A. & M. University Press, 1980).
6. Мярка, която би намалила икономическата ефективност, ако се въведе в Парето-ефективно общество, би могла евентуално да повиши ефективността в едно общество с дотогавашни изкривявания. Вж. Р. Дж. Липси и Р. К. Ланкастър, „Общата теория за второстепенното“ (R. G. Lipsey and R. K. Lancaster, “The General Theory of the Second Best”, *Review of Economic Studies* 24, no. 63), 11–32.
7. Един от въпросите, оставени настрана, се повдига от концепцията за „масовите движения“, модерна сред социолози-

те през 50-те и 60-те години на ХХ в. Тази концепция подчертава, че членството в организации, които са по-малки от държавата (и по презумпция достатъчно малки или допълнително подразделени, така че да има социално общуване между членовете) може да намали алиенацията и да увеличи стабилността на обществото. Според мен в тази концепция има важна частица истина и се възползвах от нея в някои от текстовете си, най-вече в цитираните в бележка 21 по-долу. Но тази частица истина е повече от компенсирана в много общества от приноса на тези организации за разногласията и неуправляемостта, както се обяснява по-нататък в размишленията, водещи до извод 4. Бъдещите публикации, които ще свържат тезата от текстовете върху масовите движения с тезата в тази книга и основанията тя да се пропуска в тази книга, са изложени в бележка 21.

8. Трябва пак да се каже, че тази квалификация се въвежда заради възможността за „второстепенни“ проблеми. Възможно е например монополизирането на дотогава конкурентен, но причиняващ силно замърсяване отрасъл да повиши икономическата ефективност, ако няма глоба за токсични емисии. В този пример логиката е съвсем проста: когато е конкурентен, отрасълът има неефективно голямо производство, защото социалната цена за замърсяването се пренебрегва от конкурентни фирми. Тъй като монополистите имат стимул да ограничат производството, загубите от замърсяването ще се намалят от монополизирането и ако замърсяването е достатъчно тежко, това може да има по-голяма стойност от ограничения продукт, пуснат на пазара.
9. Арнолд Харбергер, „Монополът и пренасочването на ресурси“ (Arnold Harberger, “Monopoly and Resource Allocation”, *American Economic Review* 44, May 1954), 77–78. За X-ефективността вж. също Харви Либенстейн, „Инфлацията, разпределянето на дохода и теорията за X-ефективността“ (Harvey Leibenstein, *Inflation, Income Distribution and X-efficiency Theory*, London: Groom Helm; New York: Harper and Row, Barnes and Noble, 1980).
10. Доколкото си спомням по време на лекция като гост в Университета Принстън през 60-те години.

11. Вж. заключителното есе на Денис Мюлър в редактираната от него „Политическа икономия на растежа“ (*Political Economy of Growth*, New Haven: Yale University Press, 1983).
12. Кенет Ароу, „Обществен избор и индивидуални ценности“ (Kenneth Arrow, *Social Choice and Individual Values*, 2d ed., New Haven: Yale University Press, 1963). За по-достъпно доказателство на теоремата на Ароу и проучване на сродни въпроси вж. Денис Мюлър, „Общественият избор“ (Dennis Mueller, *Public Choice*, Cambridge: At the University Press, 1979).
13. Вж. например Морис Фиорина, „Упадъкът на колективната отговорност в американската политика“ (Moris Fiorina, “The Decline of Collective Responsibility in American Politics”, *Daedalus* 109, Summer 1980: 25–64). Вж. също трудовете на Е. Е. Шатшнайдер, „Партийното управление“ (E. E. Schattschneider, *Party Government*, New York: Farrar and Rinehart, 1942), „Политиката, натискът и митническата тарифа: изследване на свободното частно предприятие при политика на натиск според ревизията на тарифите от 1929–1930 г.“ (*Politics, Pressures, and the Tariff: A Study of Free Private Enterprise in Pressure Politics, As Shown in the 1920–1930 Revision of the Tariff*, Hamden, Conn.: Archon Books, 1963), „Полусуверенният народ: реалистичен поглед върху демокрацията в Америка“ (*The Semisovereign People: A Realistic View of Democracy in America*, New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1960) и „Битката за партийно управление“ (*The Struggle for Party Government*, College Park Md.: University of Maryland, 1948).
14. Вж. бележка 12 по-горе.
15. „Как се определят картелните цени?“ (“How Are Cartel Prices Determined?”, *Journal of Industrial Economics* 5, November 1956, 16–23).
16. „Структурата на индивидуалния пазар и икономическите резултати“ (*Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago: Rand McNally, 1970, p. 161). Благодарен съм на Жан-Франсоа Енар за това, че насочи вниманието ми към този и предния текст.

17. М. А. Алдеман от МТИ направи такъв аргумент преди няколко години на семинар на Ресурси за бъдещето във Вашингтон. Разбира се, Алдеман призна, че някои нации със собствени национализирани нефтени компании не се обхващат от тази теза.
18. Уилям Баумол, Джон Панзар и Робър Уилинг, „Конкурентните пазари и теорията за индустриалната структура“ (Willidm Baumol, John C. Panzar, and Robert Willing, *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1982); вж. също Баумол, „Конкурентните пазари: бунт в теорията за индустриалната структура“ (“Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure”, *American Economic Review* 72, March 1982, 1–15).
19. Вж. Авинаш Диксит „Двуполусен модел, предлагащ една теория за бариерите пред достъпа“ (Avinash Dixit, “A Model of Duopoly Suggesting a Theory of Entry Barriers”, *Bell Journal of Economics* 10, Spring 1979, 20–32) и „Ролята на инвестирането при предотвратяването на достъпа“ (Avinash Dixit, “The Role of Investment in Entry-Deterrence”, *Economic Journal* 90, March 1980, 95–106).
20. Вж. Ричард Шмаленсий „Икономистите от мащаба и бариерите пред достъпа“ (Richard Schmalensee, “Economies of Scale and Barriers to Entry, *Journal of Political Economy* 89, December 1981, 1228–1238))
21. „Бързият растеж като дестабилизираща сила“ (“Rapid Growth as a Destabilizing Force”, *Journal of Economic History* 23, December 1963, 529–552); „Земеделieto и областите в депресия“ (“Agriculture and Depressed Areas”, *Journal of Farm Economics* 46, December 1964, 984–988); „Икономическата теория, социологията и най-добрият от всички възможни светове“ (“Economics, Sociology and the Best of All Possible Worlds”, *The Public Interest* 12, Summer 1968, 96–118) и увода и епилога (в съавторство) на тома „Обществото без растеж“, редактиран с Ханс Ландсберг (*The No Growth Society*, New York: W. W. Norton, 1974).

Една от причините да не говорим в тази книга за социалната цена, която понякога може да има безпрецедентно бързият растеж, е, че така настоящата теория би станала мно-

го по-трудно оборима. Настоящата теория прави прогнози за икономическия растеж конвенционално определен и (за по-съвременния период) измерен със статистиките за националния доход, публикувани от правителствата на повечето развити страни. В статията си „Третирането на външните фактори в статистиките за националния доход“, аз твърдя, че статистиките за националния доход често не вземат предвид правилно разнообразните природни и обществени странични ефекти. Въпреки това тези статистики предлагат обективна и като цяло безпристрастна проверка на настоящата теория и освен това дават възможност за далеч по-добро разбиране на прогреса на обществата и благополучието на хората, отколкото мнозина смятат.

Друга причина, поради която пропуснах социалните разцепления, които понякога може да породи бързият растеж, и приносът за социалната стабилност, който могат понякога да направят някои заинтересовани групи (за него стана дума в бележка 7), е, че натрупването на тези групи в дълготрайно стабилните общества, върху които основно се съсредоточава вниманието тук, поражда неуправляемостта, за която се говори във връзка с извод 4, както и несъмнено дестабилизиращо разочарование, когато все повече хора осъзнават, че обществата им далеч не са така продуктивни (или толкова почтени), колкото биха могли. Ето защо този пропуск не води до голяма промяна в заключенията тук.

Последна причина за изключването на този въпрос е, че повечето от тях съм обсъждал на други места, в публикациите, изчерпателно цитирани по-горе, и ще свържа тези и други въпроси с настоящата теза в следващи книги. Понякога разцепническите резултати от бързия растеж и връзката между икономиката и икономическата теория като цяло и социални, политически и екологични въпроси ще бъдат разгледани в „Отвъд „аршина“ на парите“, книга, която почти реших да публикувам в края на 70-те години, но реших, че темата ѝ е толкова обширна, че са необходими още няколко години за размисъл – надявам се да приключа с редактирането ѝ наскоро след излизането на тази книга. Ако всичко върви добре, връзката между развитието на заинтересованост групи и други институции и развитието на стабилност в по-слабо разви-

ти държави ще е предмет на трета книга. Тя ще представлява разширяване на непубликуван доклад, който написах и разпространих в началото на 60-те години под заглавието „Икономическият растеж и структурната промяна“ (а по-късно в редактиран вариант под заглавието „Деикономиите от мащаб в развитието“). Ще подчертая особените проблеми, свързани с нестабилността и неефективността на широкомащабни организации в бедни общества както днес, така и преди индустриалната революция.

Моля за извинение, че изключвам известни съображения, които евентуално биха повлияли на оценката на някои читатели за значението на теорията в настоящата книга, но тя и така е достатъчно пълна.

22. Дори ако нововъведението в тази фирма спестява труд, един достатъчно силен профсъюз би могъл по принцип да извлече изгода от него под формата на пари за работниците; той би могъл да задели за работниците част от парите, спестени от нововъведението, и да отдели колкото е необходимо от тази част като стимул за вече излишните работници да си потърсят работа другаде. Работниците могат да имат още по-голяма полза, ако нововъведението спестява капитал, като по-евтините, но по-съвършени компютри, разработени напоследък. Като цяло работниците биха могли да загубят от обхващащо цялата икономика спестяващо труд нововъведение. Но въпреки това не може да се отрече, че ако се пренебрегнат разходите за споразумяване и забавяне, един достатъчно силен профсъюз би могъл да служи на интересите на членовете си, като насърчава фирмата да въвежда всяко нововъведение, увеличаващо общия излишък, възможен за печалбите и заплатите в съвкупност.
23. Този особен случай възниква, когато има такова непълноценно използване на труд във връзка с редица други фактори, че средният продукт от труда би нараснал, ако се добави още един работник. Но една максимизираща печалбите фирма никога не би била в този кръг.
24. Джон Хикс, „Структурна безработица и икономически растеж: един модел на „трудова теория на стойността“ (Sir John Hicks, “Structural Unemployment and Economic Growth: A

‘Labour Theory of Value’ Model) в Мюлър, „Политическата икономия на растежа“.

25. Строго погледнато, доказателството на Хикс е валидно само за икономика с два отрасли, в които трудът е единственият производствен фактор. Същността на тази теза обаче е приложима за икономики с всякакъв брой отрасли и производствени фактори.
26. З да избегна усложненията с резултатите от дохода, които са несъществени в случая, приемам, че говорим за компенсирана от дохода крива на търсенето.
27. Те обаче не биха изисквали броят на работниците или на други продавачи да падне под точката, в която средният продукт от фактора е максимален.
28. Благодаря на Кристофър Клаг за това, че подчерта величината на другите фактори, включени тук. Те са илюстрират от ендогамните правила в някои групи със средни или под средните нива на богатство, власт и престиж.
29. Чарз Шулце, „Обществената употреба на частния интерес“ (Charles Schultze, *The Public Use of Private Interest*, Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1977).
30. Морис Фиорина и Роджър Нол, „Гласоподаватели, законодатели и бюрокрация – строеж на институциите в обществения сектор“ (Morris Fiorina and Roger Noll, “Voters, Legislators and Bureaucracy – Institutional Design in the Public Sector”, *American Economic Review and Proceedings* 68, May 1978), 256–260.

Глава 4

1. „Германската икономика от 1870 г. до днес“ (Gustav Stolper et al., *The German Economy 1870 to the Present*, New York: Harcourt Brace and World, 1967), 258–261.
2. Ричард Кейвс и Масу Уекуса, „Организация на индустрията в Япония“ (Richard E. Caves and Masu Uekusa, *Industrial Organization in Japan*, Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1976).

3. Благодаря на Гудмунд Хернес за информацията, която ми даде за голямото значение на всеобхватните заинтересовани организации в следвоенна Германия.
4. За едно добро описание и анализ на растежа на Франция от по-традиционна гледна точка вж. Ж.-Ж. Каре, П. Дюбоа и Е. Малинво, „Френският икономически растеж“ (*La Croissance Francaise*). Благодаря на Едмонд Малинво за това, че приетвърде сериозно един ранен несъвършен вариант на настоящата теза и го подложи на сурова критика. Смятам, че критиките му вече не се отнасят до настоящата книга.
5. Необходимостта да се спрем и на друга част от настоящата теория, за да обясним развитието на Франция, е очевидна от полезната критика на ранен вариант на настоящата теза, написана от Алесен и Морисън „Икономически растеж и заинтересованите групи: френският опит“ (“Economic Growth and Interest Groups”) в Денис Мюлър, „Политическата икономия на растежа“. Алесен и Морисън показват, че нестабилността и нашествието сами по себе си не са достатъчни, за да обяснят цялата история на развитието на заинтересованите групи и темповете на растеж във Франция. Колкото и да е ценна критиката им, не мисля, че тя напълно отдава дължимото на степента, до която нестабилността, нашествието и идеологическото разделение забавят развитието на френските профсъюзи, а след като най-голямата част от националния доход се изплаща като работни заплати, това е количествено много важно. Трябва да се каже повече за подчертания от Алесен и Морисън начин, по който икономическата катастрофа може да спомогне за заинтересовани организации; но рецесиите могат и да отслабят тези организации, както показват скорошните събития с американските и британските профсъюзи, а периодите на разцвет често са периоди на изключителен растеж на подобни организации (напр. растежът на американските профсъюзи по време на двете световни войни). С оглед на като цяло амбивалентната връзка между икономическия напредък или движение назад и заинтересованите организации, бих продължил да приписвам важна роля на нестабилността и нашествието – и широките идеологически разделения, които ги съпътстват, – в забавянето

на разрастването на заинтересованите организации. Трудно е да се види как която и да е френска икономическа организация с голяма клиентела не би била изплашена, да речем, от нацисткото господство и окупацията или не би получила предимство от интензивните политически разделения във френското общество.

6. Вж. например М. У. Кърби, „Упадъкът на британската икономическа мощ от 1870 г. насам“ (M. W. Kirby, *The Decline of British Economic Power Since 1870*, London: George Allen and Unwin, 1981).
7. При това твърдение да се използват относителните темпове на растеж, защото темповете на растеж и на държавите с най-бърз растеж бяха по-бързи през 50-те и 60-те години, отколкото в който и да е период дотогава, и далеч по-високи, отколкото по време на индустриалната революция. Едно от обясненията за това е очевидно увеличаващото се темпо на научния прогрес в съвременния свят. Този прогрес в същината си е външен за една национална икономика като британската например, той зависи от напредъка на науката по-скоро по света като цяло, отколкото в една отделна държава. Много открития в научните основи може често да са като цяло независими от настоящото развитие на икономиката и от институциите, върху които се съсредоточава тази теория. С оглед на значението на явления, като световния темп на базисния научен напредък, които са външни за моята теория, тя не прогнозира абсолютни темпове на растеж. След като всички държави имат достъп до по същество едни и същи базисни научни знания, относителните темпове на растеж на различните държави във всеки период могат да зависят до голяма степен от институциите и политиката на тази държава, следователно настоящата теория може да прогнозира относителните темпове на растеж.
8. Verlag Dokumentation (Pillach bei Munchen, 1973).
9. Питър Мърел, „Сравнителната структура на растежа на западногерманската и британската манифактурна индустрия“ (Peter Murrel, „The Comparative Structure of the Growth of

West German and British Manufacturing Industry“) в: Мюлър, „Политическата икономия на растежа“.

10. Някои наблюдатели са обсебени от идеята, че Германия и Япония имат толкова бърз растеж след Втората световна война, защото за щастие фабриките и машините им са били унищожени от бомбардировките и боевете и не са имали друг избор, освен да инвестират в най-модерните заводи и оборудване. Великобритания, напротив, е обременена с огромно наследство от остарели активи. Но дори кратък размисъл ще изясни, че една максимизираща печалбите фирма, собственик на остарял завод и оборудване, ще бъде или в по-добро положение, ако притежава остарели активи, или в не по-лошо, ако изобщо няма активи. Ако използването на стари активи създаде постъпления в излишък над средните вариативни разходи, фирмата ще има печалба от използването на старите активи и ще е в по-добро материално положение, отколкото ако изобщо го нямаше. Ако пък използването на капитала не носи възвращаемост над средните вариативни разходи, максимизиращата печалбите фирма няма да го използва и по същество ще е в същото положение, ако тези стари активи бяха унищожени. Най-много, което могат да направят бомбардировките на старите активи, е да спестят на държавата някои разходи за капиталови стоки, но това едва ли може да е количествено значимо. Наблюденията от практиката също потвърждават, че не е предимство да си принуден да започнеш наново от нищото. Най-бедните развиващи се страни определено нямат много стари машини и фабрики, но повечето не се развиват много бързо. Германия и Япония направиха толкова големи инвестиции през 50-те и 60-те години в сравнение с Великобритания, че трябва сега да имат повече остарели активи, отколкото Великобритания, но все пак продължават да се развиват по-бързо от нея. Нациите не са ирационални, когато гледат на бомбардирането на индустрията си като на враждебен акт и се опитват да се бранят от него.
11. Ако приемем, че процентът на спестения доход нараства с дохода и че няма прилив и изтичане на капитал, една държава с трудолюбиво население ще спести и инвестира по-

вече, отколкото държава, която е еднаква с нея по всичко, с изключение на трудолюбието. И съответно ще се развива по-бързо. Благодаря на Тацуо Хата и И. М. Д. Литъл за това, че привлякоха вниманието ми към тази и други евентуални връзки между трудолюбието и растежа.

12. Самюъл Бритън, „Доколко е британска британската болест?“ (Samuel Brittan, “How British Is the British Sickness?”, *Journal of law and Economics* 21, October 1978), 245–268.
13. Пак там, табл. 9, с. 264.
14. Дейвид Смит, „Обществено потребление и икономически постижения“ (David Smith, “Public Consumption and Economic Performance”, *National Westminster Bank Quarterli Review*, November 1975), 17–30.
15. Дейвид Ландс, „Освободеният от веригите Прометей“ (David S. Landes, *The Unbound Prometheus*, Cambtdige: At the University Press, 1969), 39–122. Тези цитати са взети от различни части от втора и трета глава.
16. Благодарен съм на Дениъл Пагрик Мойнихам за това, че ми напомни за целта, която е имал, когато е казал: „Да основеш велика империя е единствената цел да отгледаш народ от потребители, може на пръв поглед да изглежда като проект само на нация от дюкянджии, но изключително приляга на нация, чието управление е под влиянието на дюкянджии.“ („Богатството на нациите“ – *Wealth of Nation*, New York:Modern Library, 1937, p. 579).
17. Кристофър Хил, „Революционният век (1603–1709 г.)“ (Cristopher Hill, *The Century of Revolution, 1603–1709*, New York: W. W. Norton, 1961) и Дж. Х. Плъмб, „Растежът на политическата стабилност в Англия – 1675–1725“ (J. H. Plumb, *The Growth of Political Stability in England, 1675–1725*, London: Macmillan, 1967).
18. Вж. глава 4 от „Логиката“ – „Традиционни теории за държавата и класата“.
19. Вж. например Мансър Олсън, „Принципът на фискалната еквивалентност“ („The Principle of ‘Fiscal Equivalence’“, *American Economic Review, Papers and Proceedings* 59, May

1969), 479–487 и Мартин Макгуайър, „Сегрегацията на групи и оптималната юрисдикция“ (Martin C. McGuire, “Group Segregation and Optimal Jurisdictions”, *Journal of Political Economy* 82, 1974), 112–132.

20. Cambridge: At the University Press, 1981.
21. Трябва да се съгласим с Джордж Бърнард Шоу, че „всички професии са заговори срещу онези, които не членуват в професионалната асоциация“ („Дилемата на лекаря“, 1960 г.), за да повярваме, че почетното място, заемано от квалифицираните професии в съвременното общество, и фактът, че повечето интелектуалци са част от тези професии, карат мнозина да пренебрегват картелните им аспекти.
22. Пробивите в средновековните класови модели и бариерите, които явно се дължат на стремителните промени в технологиите и начина на живот след започването на индустриалната революция, навеждат на мисълта за интересно разширение на настоящата теория. Ако в една икономика протичат достатъчно драстични и бързи промени, така че възникват напълно нови отрасли, професии и начини на живот, съществуващите коалиции за разпределение (които вземат решения по относително бавния модел, описан в извод 6) могат да открият нови дейности, извън техния обхват и контрол. Констатацията на Питър Мърел, че вероятността да бъдат контролирани от коалиции за разпределение е по-малка при новите, отколкото при старите отрасли, също привлича вниманието към тази възможност. Така, когато икономическият растеж е не само бърз, но и характеризирани от липса на приемственост, той би могъл по-скоро да заобиколи съществуващите заинтересовани групи и да ги направи относително по-маловажни в обществото, отколкото дотогава. Това би могло в краен случай дори да компенсира натрупването на коалиции за разпределение, описано в извод 2; не само политическата, но и драстичната икономическа нестабилност би могла понякога да направи заинтересованите организации по-слаби. Въпреки че извънредно бързият и непоследователен растеж налага социалната цена, обсъдена в бележки 7 и 21 към глава 3, си струва да се разгледа възможността понякога да се

проектират обществени политики, които да прокарат крайно непоследователен и бърз растеж отчасти защото това би намалило значението на коалициите за разпределение и сковаността на обществото, за чието създаване спомогат те. Подобни политики биха били постижими най-често за слабо развиващите се общества, които могат да трансформират технологиите си, като заемат вече разработени технологии от по-проспериращи общества. Ако времето ми позволи, се надявам накрая да разгледам подробно това евентуално разширение на теорията или да предизвикам други да го сторят. Значимостта на това разширение се дължи донякъде на възможността то да осветли начина за въвеждане на икономична и вероятно твърде желана форма на нестабилност, която би могла да забави или предотврати развиването на институционален ревматизъм.

23. Данните, че в сравнение с различни съпоставими общества във Великобритания има по-голяма чувствителност към определени класови или групови различия, за съжаление са по-скоро неофициални и анекдотични, отколкото количествени. Но тези данни са многобройни и изглежда данните и мненията на британските наблюдатели са в близко съгласие с тези на чуждестранните посетители във Великобритания. Интересен пример за това е отчетливият отклик сред британските коментатори на най-ранните варианти на настоящата теза, написани преди за мен, да станат явни следствията от теорията за класовите и груповите бариери. Въпреки благородството си повечето британски коментатори побързаха да посочат, че тезата ми не взема предвид специфичните особености на една или друга британска социална класа, като например тъй наречената нетърпимост на работническата класа или дистанцираността и антикомерсиалните настроения на висшите класи и на британската класова система като цяло. Отначало аз се противопоставих на тези критики, които за мен бяха аргументи *ad hoc*; проявих глупаво недоглеждане за факта, че не един чужд коментатор прави подобни забележки за всяка една друга държава; пренебрегнах дори собствените си спомени като студент в Оксфорд – които силно подкрепят твърденията на британските ми критици, че

британската класова система е отчетлива и вредна за британския икономически растеж. Накрая разбрах, че ако тезата ми е вярна, британските критици, които посочват, че трябва да се вземе предвид класовата система, също трябва да са прави и тогава разширих теорията си. Щом тя стана достатъчно обща, за да обхваща социалната закостенялост и ограничения, стана почти неизбежно да ми хрумне допълнителното ѝ приложение, изложено в 6-а глава. Ако вече обобщена теорията ми има някаква стойност, това се дължи до голяма степен на многото ми британски приятели и критици.

Колкото и да ми се струват широкообхватни и последователни неофициалните данни, че във Великобритания има отчетлива класова система, все пак е полезно да се потърсят и количествени, и систематични доказателства. Един консенсус сред наблюдателите явно има значение, но схващанията от ежедневните наблюдения не притежават желаната прецизност и сравнимост. От друга страна, на количествените данни, които не са пълни или адекватни, не бива да се придава по-голяма тежест, отколкото на огромното количество неофициални данни. За съжаление наличните днес видове количествени изследвания не осигуряват подходящи проверки на хипотезата за ограничаването на достъпа, създадена от теорията ми. Една от причините е, че тази теория е свързана със социалното ограничаване на достъпа или дискриминация, но не претендира, че обяснява някаква зависимост между статуса на родителите и децата, дължаща се на различното духовно или друго наследство. Както би трябвало да стане ясно от прилагането на теорията в 6-а глава, ако е вярна, моята теория обяснява всяка систематична тенденция да се изключват или дискриминират действителните способности на която и да е класа или група зрели хора в едно общество. Тя обаче не обяснява разликите в способностите, дължащи се на разликите или възпитанието и образованието, освен доколкото тези разлики на свой ред се обясняват от влиянието на коалициите за разпределение от поколението на родителите върху разпределението на дохода. Съществуващите сега количествени изследвания на социалната мобилност свързват социалния престиж на професиите на бащите със социалния

престиж на професиите на синовете им. Това, доколко социалният престиж на професиите на синовете се дължи на количеството и вида на духовния капитал, който са наследили, като цяло не се обяснява от моята теория.

Втора причина съществуващите количествени изследвания да не осигуряват добра проверка на моята теза за социалното справедливо натрупване е, че тези изследвания разглеждат социалната мобилност от поколение на поколение, а повечето коалиции за разпределение във Великобритания и другите западни страни не са строго многопоколенчески. Тоест повечето от тях не ограничават членството само до собственото си потомство. Коалициите за разпределение в Индия и Южна Африка, разгледани в 6-а глава, правят така; такава е практиката и в някои европейски коалиции, като благородничеството и определени профсъюзи, но досега те не са толкова разпространени на Запад, колкото коалициите с едно поколение. Доколкото членството в коалицията за разпределение не се предава от поколение на поколение, ограничеността и дискриминирането, присъщи на тези коалиции, няма да се улавят от изследвания на степента на обвързаност между престижа на професиите на бащите и синовете им.

Трета причина за това, изследванията за връзката между престижа на професиите на бащите и синовете да не предлагат задоволителна проверка на настоящата теория, е, че извън тях остава толкова много: разликите в говора, облеклото или стила на различните социални групи; ролята на наследените състояния и аристократичните титли; степента на негодувание срещу неканените новодошли в установени професии или отрасли; степента, до която хората съзнават или са чувствителни към своето социално или класово положение; настроенията по отношение на бизнеса и предприемачеството (което вероятно води до най-драматични промени в социоекономическото положение). Един критерий за значимостта на някои от тези променливи, която остава извън настоящите количествени изследвания, е степента, до която класовото и социалното положение са свързани с вярност към политическата партия. Тук е важно, че връзката между социоекономическото положение и пристрастието

към лейбъристката или консервативната партия във Великобритания са много по-силни, отколкото съответната връзка между социоекономическото положение и членството в демократическата и в републиканската партия в САЩ (вж. Рийв Ванеман, „Американските и британските представи за класа“ – Reeve D. Vanneman, “U. S. And British Perception of Class”, *American Journal of Sociology* 85, 769–790). Може да се възрази, че тази разлика между Великобритания и САЩ се дължи по-скоро на различния характер на политическите партии в двете държави, отколкото на някакви различия в социалната структура, но тъй като политическите партии на свой ред отчасти са отражение на социоекономическата ситуация и провеждат своята политика заради желанието си да привлекат подкрепа, това възражение не е убедително.

Макар че съществуващите видове количествени изследвания на социалната мобилност в никакъв случай не са достатъчни, за да се провери настоящата теория, все пак те са изключително полезни за различни цели. Освен това те изглеждат показват слаби следи от процеса на упадане, описан от теорията ми. Данал Трейман и Кърмит Терил в „Процеса на придобиване на статус в САЩ и във Великобритания“ (Donald J. Treiman and Kermit Terrill, *The Process of Status Attainment in the United States and Great Britain*), *American Journal of Sociology* 81, 563–583) констатира, че темпът на социална мобилност е малко по-нисък във Великобритания, отколкото в САЩ. По сходен начин данните в доклади на Робърт Ериксън, Джон Голдънторп и Лусиен Портокаро (,,Международната класова мобилност в три западноевропейски общества“, ,,Социалната променливост в индустриалните нации: Англия, Франция и Швеция“ – “International Class Mobility in Three Western European Societies”, *British Journal of Sociology* 30, 415–441) подсказват, че Швеция (чиито по-обхватни коалиции имат по-малък стимул да пречат на достъпа, отколкото по-тесните им съответствия във Великобритания) има по-голяма социална мобилност, отколкото в Англия.

Благодаря на Отис Дъдли Дънкан, Джон Голдънторп, Роберт Хаузер, Кейт Хоуп, Доналд Трейман и Рийв Ванеман за полезните разговори или кореспонденция за социалната

мобилност, но не бива да се смята, че те са съгласни с това, което казах току-що.

24. В: Мюлър, „Политическата икономия на растежа“.
25. За шведската история и политика на икономиката вж. Асар Линдбек, „Шведската икономическа политика“ (Assar Lindbeck, *Swedish Economic Policy*, Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1974); за дискусията относно защитата или приемането на политики, хармонизиращи с растежа, вж. особено стр. 24, 229–230 и 246.
26. Благодарен съм на Стен Нилсон от Университета в Осло за предположението му, както и за това, че ми позволи да видя черновата на „Организациите в Норвегия след 1955 г.“; вж. също Линдбек, „Шведската икономическа политика“.
27. Този доклад за скандинавския опит се подготвя в сътрудничеството с Гудмунд Хернес от Университета в Берген.
28. „Логиката на колективното действие“, гл. 3.
29. За съревнованието вж. Александър Гершенкрон, „Икономическата изостаналост в историческа перспектива“ (Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge: Harvard University Press, 1962), 5–30.
30. Вж. Джефри Уилямсън и Питър Линдърт, „Американското неравенство“ (Jeffrey G. Williamson and Peter H. Lindert, *American Inequality*, New York: Academic Press, 1980) и Алън Куликоф, „Прогресът на неравенството в революционен Бостън“ (Allen Kulikoff, “The Progress of Inequality in Revolutionary Boston”, *William and Mary Quarterly* 28, 375–412).
31. Уилямсън и Линдърт, „Американското неравенство“.
32. Вж. Ричард Нисбет и Лий Рос, „Човешките заключения: стратегия и недостиг на социална преценка“ (Richard Nisbett and Lee Ross, *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgement*, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1980), особено гл. 3.
33. Куанг Чои, „Сравнително изследване на темповете на икономическия растеж“ и Куанг Чои, „Статистическа проверка на

политическата икономия на модела на сравнителните темпове на растеж“ (Kwang Choi, “A Study of Comparative Rates of Economic Growth”, “A Statistical Test of the Political Economy of Comparative Growth Rates Model”).

34. В подредбата на Сперман на коефициентите за зависимост между годините, изминали от създаването на щата, и LPI, PN и LPI и PN на глава от населението са съответно $-.52$, $-.67$, $-.52$ и $-.52$ и коефициентите за зависимост във всеки от случаите са статистически значими.
35. Няма нужда да се прави корелация между членската маса в земеделските организации и членската маса в профсъюзите, но земеделските групи се съсредоточават предимно върху селскостопанските политики на федералното правителство и всякакви загуби в производството, дължащи се на тях, трябва да се понесат главно от потребителите в целите Съединени щати, а не от щата, в който е фермерската организация, затова членската маса в земеделските организации вероятно не бива да се включва в проверките за четиридесет и осемте съседни щата. Напротив – жертвите на каквито и да било прегради за достъпа или рестриктивни практики на профсъюзите или професионалните организации вероятно ще бъдат непропорционално от областта, в която действа заинтересованата организация.
36. Чои, „Сравнително изследване на темповете на икономическия растеж“.
37. К. ван Удуърд, „Странната кариера на Джим Кроу“ (C. Van Woodward, *The Strange Career of Jim Crow*, Oxford University Press, 1974).
38. Ако всичко върви добре (което се случва рядко), ще посветя обръщението си като председател на Южната икономическа организация на този въпрос; то ще бъде публикувано в списанието на асоциацията в началото на 1983 г.
39. Благодаря на Ед Кърл за помощта му по този въпрос
40. Благодаря на Мозес Абрамович, Джефри Бренан и Саймън Кузнец за това, че ме накараха напълно да оценя очевидността на тази разлика.

41. „Размисли за догонването“, октомври 1978 г., ръкопис, разпространен на конференцията „Политическата икономия на сравнителните темпове на растеж“, Университет в Мериленд, декември 1978 г.
42. Вж. Мозес Абрамович, „Бележки върху международните разлики в нивата на производителност“ (Moses Abramovich, “Notes on International Differences in Productivity Rates” в: Мюлър, „Политическата икономия на растежа“).
43. Както казах по-рано, разликите в дохода на глава от населението предизвикват миграцията, която ги премахва. Ето защо в рамките на дадена страна, в която има свобода на движение, настоящият модел трябва да се провери върху промените не в дохода на глава от населението, а в общия доход. Това значение на миграцията се демонстрира от факта, че хипотезата за догонването работи много по-добре с дохода на глава от населението като надеждна променлива, отколкото с общия доход; всъщност тогава тя категорично дава по-добри резултати от надеждните променливи, предложени от нашия модел.
44. „Третото хилядолетие на Америка“ (*America's Third Century*, New York: Harcourt Brace, 1976), 72–74.
45. Чои, „Сравнително изследване на темповете на икономическия растеж“ и „Сравнително изследване на темповете на икономическия растеж сред големите стандартни градски статистически области“.
46. Питър Мърел, „Сравнителен растеж и сравнително предимство: проверки за влиянието на поведението на заинтересованата група върху модела на външната търговия“ и „Сравнителната структура на растежа в най-големите развити капиталистически страни“ (Peter Murrell, “Comparative Growth and Comparative Advantage: Tests of the Effects of Interest Group Behavior on Foreign Trade Patterns”, “The Comparative Structure of Growth in the Major Developed Capitalist Nations”).

Глава 5

1. Едуин Труман, „Европейската икономическа общност: увеличение на търговията и отклонение на търговията“ (Edwin M. Truman, “The European Economic Community: trade creation and trade diversion”, *Yale Economic Essays* 9, 201–251); Мордехай Крейнен, „Търговските връзки на ЕИО: емпирично изследване“ (Mordechai Kreinen, *Trade Relations of the EEC: An Empirical Investigation*, New York: Praeger, 1974). Вж. също Джон Уилямсън и Антъни Батрил, „Влиянието на митническите съюзи върху търговията с промишлени стоки“, в: „Икономическа теория на интеграцията“ (John Williamson and Anthony Battrill, “The Impact of Customs Unions on Trade in Manufactures”, in Melvin G. Krauss, ed., *The Economics of Integration*, London: George Allen & Unwin, 1973).
2. Бела Баласа, „Увеличаването и отклоняването на търговия в европейския Общ пазар“ (Bella Bellasa, “Trade Creation and trade Diversion in the European Common Market”, *Economic Journal* 77).
3. Фернан Бродел, „Капитализмът и материалният живот“ (Fernand Braudel, *Capitalism and Material Life*).
4. М. Дж. Даунтън, „Градовете и икономическият растеж в Англия през XVIII в.“, в: „Градовете и обществата“ (M. J. Daunton, “Towns and Economic Growth in Eighteenth-Century England”, in *Towns in Societies*, Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1978, p. 247).
5. Чарлз Патиан-Адамс, „Упадъкът на градовете в Англия през късното Средновековие“ (Charles Pythian-Adams, “Urban Decay in Late Medieval England” в: „Градовете в обществата“.
6. Доменико Села, „Криза и приемственост. Икономиката на испанска Ломбардия през XVII в. (Domenico Sella, *Crisis and Continuity. The Economy of Spanish Lombardy in the Seventeenth Century*, Cambridge: Harvard University Press, 1979, p. 136). По тези въпроси вж. например Ян де Ври, „Икономиката в Европа в епоха на криза“ (Jan De Vries, *The Economy of in an Age of Crises*, Cambridge: At the University Press, 1976), Дъд-

ли Дилард, „Икономическото развитие на Северноатлантическата общност“ (Dudley Dillard, *Economic Development in the North Atlantic Community*, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1967), Анри Пирен, „Икономическа и социална история на Средновековна Европа“ (Henri Pirenne, *Economic and Social History of Medieval Europe*, London, Routledge and Kegan Paul, 1936) и Дъглас Норт, „Структура и промяна в икономическата история“ (Douglass C. North, *Structure and Change in Economic History*, New York and London: W. W. Norton, 1981).

7. Бродел, „Капитализмът и материалният свят“.
8. Херберт Киш, „Пречките за растежа, наследени от Средновековието: търговията с вълна в областта на Аахен до 1790 г.“ (Herbert Kisch, “Growth Deterrents of a Medieval Heritage: The Aachen Area Woolen Trades before 1790”, *Journal Economic History* 24, 517–537).
9. Адам Смит, „Проучване на природата и причините за богатството на нациите“ (Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford: Clarendon Press, 1976, p. 146).
10. Вж. например Кристофър Хил, „Векът на революцията, 1603–1709“ и Дж. Плъмб, „Източниците на политическата стабилност в Англия, 1675–1725“ (*The Origins of Political Stability in England, 1675–1725*, Boston: Houghton Mifflin, 1967).
11. Благодаря на Ян Ври за полезния разговор за Нидерландската република, както и за други въпроси. Вж. например Уилям Дойл, „Старият европейски ред, 1660–1800“ (William Doyle, *The Old European Order, 1660–1800*, Oxford: Oxford University Press, 1978, p. 31); Ричард Унгер, „Холандското корабостроене до 1880 г.“ (Richard W. Unger, *Dutch Shipbuilding before 1800*, Amsterdam: Van Gorcon, 1978) и Робърт Дюплеси и Марта Хауел, „Преосмисляне на икономиката в градовете през Ренесанса: случаите с Лайден и Лил (Robert DuPlessis and Martha C. Howell, “Reconsidering the Early Modern Urban Economy: The Cases of Leiden and Lille”, *Past and Present* 94, 49–84).

12. Вж. например Чарлз Коул, „Колбер и един век на френския меркантилизъм“ (Charles Cole, *Colbert and a Century of French Mercantilism*, New York: Columbia University Press, 1939), особено т. 1, глава 7 т. 2, глава 12; Дойл, „Старият европейски ред“, карта 7, стр. 401; Пиер Губер, „Сто хиляди провинциалисти през XVII в.“ (Pierre Gourbert, *Cent Mille Provinciaux Au XII^e Siecle: Beauvais et le Beauvaisis de 1600 a 1730*, Paris: Flammarion, 1968).
13. Благодарен съм на Волфганг Стоплер за това, че привлече вниманието ми към този израз.
14. В: Денис Мюълър „Политическата икономия на растежа“.
15. За сходни констатации върху растежа и протекцията в развиващите се страни вж. Ян Литъл, Тибор Скитовски и Морис Скот, „Промислеността и търговията в развиващите се страни. Сравнително изследване“, публикувано за Организацията за икономическо сътрудничество и развитие от „Оксфорд юнивърсити прес“, 1970 г.
16. Вж. сборника „Джеферсън и неговото време“, вж. също писмото на Томас Джеферсън до Джеймс Медисън, в което той пише: „Твърдя, че един малък бунт от време на време е хубаво нещо и е тъй необходим в политическия живот, както бурите в природата“, цитиран от Мерил Питърсън, „Преносимият Томас Джеферсън“. Благодаря на Кони Шулиц за помощта ѝ по този въпрос.
17. Чарлс Кинделбъргър, „Следвоенният растеж в Европа“ (Charles Kindleberger, *Europe's Postwar Growth*, Cambridge: Harvard University Press, 1967).
18. За свързан с този аргумент за „противоречията“ вж. Самюъл Бритън, „Икономическите противоречия на демокрацията“, препечатано като 23 глава в Бритън, „Икономическите последици от демокрацията“ (*Economic Consequences of Democracy*, London: Temple Smith, 1977).

Глава 6

1. Макс Вебер „Градът“.
2. Дейвид Б. Уайсбърг, „Структура на гилдиите и политически васалитет в ранна Месопотамия“ (David B. Weisberg, *Guild Structure and Political Allegiance in Early Achaemenid Mesopotamia*, New Haven: Yale University Press, 1967); Айзък Менделсон, „Гилдиите във Вавилон и Асирия“ и „Гилдиите в древна Палестина (Issac Mendelson, “Guilds in Babylonia and Assyria”, *Journal of the American Oriental Society* 60, 68–72; “Guilds in Ancient Palestine”, *Bulletin of the American Schools of Oriental Research* 85, 14–17).
3. Вж. например Теодор Шулц, „Преобразуване на традиционното земеделие“ (Theodor Schultz, *Transforming Traditional Agriculture*, New Haven: Yale University Press, 1964).
4. London: Longmans, Green, 1909. Вж. също Джон Стюарт Бърджес, „Гилдиите в Пекин“ (John Stewart Burgess, *The Guilds of Peking*, Columbia University Press, 1928); Питър Гоулс, „Ранните китайски гилдии“ (Peter J. Goles, “Early China Guilds”) и Сибил ван дер Спренкел, „Общественият контрол в градовете“ (Sybille Van Der Sprengel, “Urban Social Control”, в: „Градът в късната Китайска империя“ (*The City in Late Imperial China*, Stanford: Stanford University Press, 1977), 555–580 и 609–632.
5. Морс, „Гилдиите в Китай“, с. 21.
6. Пак там, с. 21, 27 и 11.
7. „Китайските гилдии или търговски камари и професионални съюзи“ (Chinese Guilds or Chambers of Commerce and Trade Unions”, *Journal of the (North) China Branch of the Royal Asiatic Society* 21, 1886, p. 141).
8. Пак там, с. 182–183.
9. Шанън Браун, „Открехнатата врата: ограничения за икономическата промяна в Китай през 60-те години на XIX в.“ (Shannon R. Brown, “The Partially Opened Door: Limitations on Economic Change in China in 1860’s”, *Modern Asian Studies* 12, 1978, p. 187).

10. Пак там и Шанън Браун, „Машината за точене на коприна: изследване на преноса на технологии към Китай през XIX в. (“The Ewo Filature: A Study in the Transfer of Technology to China in the 19th Century”, *Technology and Culture* 20, July 1979, 550–568); „Модернизацията и китайската търговия със соя, 1860–1895 г.“ (“Modernization and Chinese Soybean Trade, 1860–1895”, *Comparative Studies in Society and History* 23, July 1981, 426–442); „Преносът на технологии към Китай през XIX в.: Ролята та преките чуждестранни инвестиции“ (“The Transfer of Technology to China in the Nineteenth Century: The Role of Direct Foreign Investment”, *Journal of Economic History* 39, March 1979, 181–197) и Шанън Браун и Тим Райт, „Технологията, икономиката и политиката в модернизирването на каменноуглената промишленост в Китай, 1850–1895 г.“ (Shannon R. Brown and Tim Wright, “Technology, Economic, and Politics in the Modernization of China’s Coal Mining Industry, 1850–1895”, *Explorations in Economic History* 18, January 1981, 60–83).
11. „Повече от всяка друга незападна държава Китай изглежда неприспособим към условията на модерния живот“, в: Джон Феърбанк, „Търговията и дипломатията по китайското крайбрежие“ (John K. Fairbank, *Trade and Diplomacy on the China Coast*, Stanford: Stanford University Press, 1969), с. 4.
12. Алвин Рабушка, „Хонконг: Изследване на икономическата свобода“ (Alvin Rabuschka, *Hong Kong: A Study in Economic Freedom*, Chicago: University of Chicago Press, 1979).
13. Вж. например Сюзан Ханли и Козо Ямамура, „Икономически и демографски промени в преиндустриална Япония, 1600–1868 г.“ (Susan B. Hanley and Kozo Yamamura, *Economic and Demographic Change in Preindustrial Japan, 1600–1868*, Princeton: Princeton University Press, 1977).
14. Милтън Фридман и Роуз Фридман, „Свободни да избираме“ (Milton Friedman and Rose Friedman, *Free to Choose*, New York: Avon Books, 1981).
15. В това обяснение за Япония се осланям предимно върху разговори с приятеля ми Ясукичи Ясуба от Университета в Осака, който може обаче да не е непременно съгласен с тезата ми.

Помогнаха ми и „Икономическото развитие на Япония“ от Уилям Локуд (William Lockwood, *The Economic Development of Japan*, Princeton: Princeton University Press, 1968), „Източниците на предприемачеството в Япония по време на Мейджи“ от Йоханес Хиршмайер (Johannes Hirschmeier, *The Origins of Entrepreneurship in Meiji Japan*, Cambridge: Harvard University Press, 1964), „Реставрацията на Мейджи“ от У. Г. Бийсли (W. G. Beasley, *The Meiji Restoration*, Stanford: Stanford University Press, 1972) и „Изследвания за институционалната история на Япония през Ренесанса“ (*Studies in the Institutional History of Early Modern Japan*, Princeton: Princeton University Press, 1968).

16. Ангъс Мадисън, „Класова структура и икономически растеж“ (Angus Maddison, *Class Structure and Economic Growth*, New York: W. W. Norton, 1971), с. 43.
17. Пак там, 22–23.
18. Джавахарлал Неру, „Откриването на Индия“ (Jawaharlal Nehru, *The Discovery of India*, New York: Anchor Books, Doubleday and Company 1946, 1960). Цитатите са от широко разпространените части от тази книга и тук са дадени в последователност, различна от тази в книгата. Въпреки това смятам, че те добре представят възгледите на Неру по тези въпроси.
19. У. Х. Хът, „Икономика на расовата дискриминация“ (W. H. Hutt, *The Economics of the Colour Bar*, London: Merrit and Hatcher Ltd., 1964).
20. Пак там, с. 62
21. Пак там, с. 69.
22. Съществува възможността, спомената в последната глава, износителите да искат тарифа, за да се включат в ценовата дискриминация. За политиката на дискриминация срещу износа на земеделска продукция в множество развиващи се страни вж. текстовете на Робърт Бейтс, и особено „Пазари и държави в тропическа Африка“ (Robert H. Bates, *Markets and States in Tropical Africa*, Berkeley: University of California Press, 1981). Благодаря на Бари Уейнгаст за това, че насочи вниманието ми към труда на Бейтс.

23. Washington D. C. The Bookings Institution, 1975.
24. Въведение в книгата под редакцията на Мансър Олсън „Нов подход към икономиката на здравеопазването“ (*A New Approach to the Economic of Health Care*, Washington D. C. American Enterprise Institute, 1982).
25. Същност, както сочи „кеймбриджкото противоречие“ съществува възможност да се получат парадоксални резултати, когато се работи с капитала като съвкупност. Строго казано, би трябвало да кажа: „ще има тенденция цената на всеки вид машина или друга капиталова стока да пада, колкото повече от нея се натрупва“.
26. Мансър Олсън и Ричард Зекхаузер, „Ефективното производство на външната икономика“ (Mancur Olson and Richard Zeckhauser, “The Efficient Production of External Economics”, *American Economics Review* 60, June 1960, 512–517); Мансър Олсън, „Приоритетът на обществените проблеми“ в книгата под редакцията на Робин Марис „Кооперативното общество“ (“The Priority of Public Problems” in *The Corporate Society*, London: Macmillan, 1974, 294–336); „Принципът на фискалната еквивалентност“, 479–487; „Боравенето с външните фактори в статистиките за националния доход“ в: „Обществената икономика и качеството на живота“ под редакцията на Лоудън Уинго и Алан Еванс (“The Treatment of Externalities in National Income Statistics” in *Public Economic and the Quality of Life*, Baltimore: John Hopkins University Press, for Resources for the Future and the Centre for Environmental Studies, 1977, 219–249) и изданието на Министерството на здравеопазването, образованието и социалните грижи на САЩ „Към един обществен доклад“ (Toward a Social Report, Washington D. C.: U. S. Government Printing Office, 1969).
27. От началото на 60-те години работя с прекъсвания върху „Деикономии от мащаба и развитието“ – тоест върху специфичните проблеми, които имат по-слабо развитите държави при създаването на стабилни и ефективни широкомащабни институции, и върху сходни проблеми, с които се сблъскват и европейските общества в прединдустриалната епоха. Надявам се, че в крайна сметка тази теза в съчетание с настоящата теория би ни помогнала да разберем този проблем.

28. Фридман, „Свободни да избираме“.
29. Вж. например следващата глава на тази книга, както и статията ми в съавторство с Мартин Дж. Бейли и Пол Уонакот „Маргиналната полезност на дохода не се увеличава: вземане на заем, даване на заем и спекулациите на Милтън-Савидж“ (Olson, Bailey and Wonnacott, “The Marginal Utility of Income Does Not Increase: Borrowing, Lending, and Friedman-Savage Gambles”, *American Economics Review* 70, June 1980, 372–379). Вж. също Мансър Олсън и Мартин Дж. Бейли, „Положителни времеви предпочитания“ (“Positive Time Preference”, *Journal of Political Economy* 89, February 1981, 1–25).
30. Фридман, „Свободни да избираме“.
31. Вж. например Вира Ансти, “Икономическото развитие на Индия“ (Vera Anstey, *The Economic Development of India*, London: Longmans, Green, 1952, 107–114 и 345–363). Крайният laissez-faire характер на британската политика в Индия е ясен дори в статии, които се занимават с изключенията и непоследователностите в нея; Сабиасачи Батачария дава за пример това, че британските управляващи изключват прогресивното данъчно облагане в Индия на основата на неинтервенционисткия принцип, че „във функциите на фискалното устройство не влиза да уравнява делата на хората“. (Вж. “Laissez-faire в Индия“ – Laissez-faire in India”, *Indian Economic and Social History Review* 2, January 1965, 1–22).
32. Алвин Рабушка, Хонконг: Изследване на икономическата свобода.

Глава 7

1. В „Отвъд „аршина“ на парите“ (“Beyond the Measuring Rod of Money”) и в „Неделимости на средата и разходите за информация: фанатизъм, агностицизъм и интелектуален напредък“ (“Environmental Indivisibilities and Information Costs: Fanaticism, Agnosicism, and Intellectual Progress”, *American*

Economics Review, Papers and Proceedings 72, May 1982, 262–266) и (доста незадоволително) в „Оценка на постиженията в обществения сектор“ в книгата под редакцията на Милтън Мос „Измерване на икономическото и социалното положение: Изследвания на дохода и благосъстоянието“ (“Evaluating Performance in Public Sector” in *The Measurement of Economic and Social Performance: Studies in Income and Wealth*, vol. 38, National Bureau of Economic Research, New York: Columbia University Press, 1973, 355–384).

2. Това е една от причините, поради които вярвам, че не може да има задоволителна монокаузална теория.
3. „Обща теория на заетостта, лихвата и парите“, „Принципс“, С., 2001, прев. Милети Младенов, подбрани цитати от с. 18–23.
4. Пак там, 218–219, 221.
5. Вж. например книгата под редакцията на Едмънд Фелпс „Микроикономическите основи на заетостта и теорията за инфлацията“ (*Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, New York: W. W. Norton, 1969).
6. „Парите, заетостта и инфлацията“, с. 6. (*Money, Employment and Inflation*, Cambridge: At the University Press, 1976).
7. В: „Алтернативни подходи към макроикономическата теория: частичен поглед“ (“Alternative Approaches to Macroeconomic Theory: A Partial View”, *Canadian Journal of Economic* 12, no. 3, August 1979, p. 342).
8. Вж. Оуен Джинджърич, „Кризата, изправена срещу естетиката в Коперниковата революция“, в: „Перспектива в астрономията“ под редакцията на Артър Биър и К. А. Странд (Owen Gingerich, “Crisis versus Aesthetics in the Copernican Revolution” in *Vistas in Astronomy*, vol. 17, Oxford: Pergamon Press, 1975); Томас Кун, „Революцията на Коперник“ (Thomas S. Kuhn, *The Copernican Revolution*, Cambridge: Harvard University Press, 1957); Кенет, Ф. Шьфнър, „Теориите за ефира през XIX в.“ (Kenneth F. Schaffner, *Nineteenth Century Aether Theories*, Oxford: Pergamon Press, 1972); Лойд С. Свенсон, „Ефирният ефир“ (Lloyd) S. Swenson, Jr., *The Ethereal Aether*, Austin: University of Texas Press, 1972).

9. *Challenge Magazine* 22, 1979, p. 67.
10. Мартин Дж. Бейли, Мансър Олсън и Пол Уонакот, „Маргиналната полезност на дохода не се увеличава: вземане на заем, даване на заем и спекулациите на Милтън-Савидж“.
11. Вж. антологията, цитирана в бележка 5 по-горе, и Едмън С. Фелпс, „Инфлационната политика и теорията на безработицата“ (*Inflation Policy and Unemployment Theory*, New York: W. W. Norton, 1972).
12. В: „Коя макроикономическа теория е най-добра“, доклад, прочетен на сесия, организирана от мен на срещите на Южната икономическа асоциация в Ню Орлиънс, ноември 1981 г.
13. Отбележете, че тезата говори за „точки върху кривите на маргиналният приход“, а не за подобни криви или съвкупности от подобни криви. Кривата на ППП на една фирма не е кривата на търсенето на един фактор, когато има повече от един променлив фактор. Изменение в цената на един фактор влияе върху търсенето му не само чрез ефектите на заместването и производството, но и по други начини. За анализ на някои от сложните аспекти на тази зависимост вж. Чарлз Фъргюсън, „Производство, цена и теорията на съвместно производните функции търсене-производство“ (“Production, Price, and the Theory of Jointly Derived Input Demand Functions”, *Economic* 33, November 1966); „Външни фактори“ и теориите за производството и търсенето на продукцията“ (“Interior Factors’ and Theories of Productions and Input Demand”, *Economic* 35, May 1968) и „Неокласическата теория за производството и разпределението“ (*The Neoclassical Theory of Production and Distribution*, London: Cambridge University Press, 1969), глави 6 и 9.
14. Едмонд Маллинво, „Преразгледана теория на безработицата“.
15. Пак там, с. 102.
16. „Скорошната инфлация в Съединените щати“ (*Recent Inflation in the United States*, Study Paper no. 1, Joint Economic Committee of the U. S. Congress, Washington D. C., 1959).

17. Благодаря на Питър Мърел за това, че привлече вниманието ми към този въпрос.
18. Филип Кейгън, „Хидрата: Проблемът с инфлацията в Съединените щати“ (Phillip Cagan, *The Hydra-Headed Monster: The Problem of Inflation in the United States*, Washington D. C.: American Enterprise Institut, 1974). Също в „Упоритата инфлация“ на Кейгън (*Persistent Inflation*, New York: Columbia University Press, 1979).
19. Ф. М. Шерър, „Структурата на промишления пазар и икономическото функциониране“ (F. M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Chicago: Rand McNally, 1970, p. 291).
20. Благодаря на Майкъл Паркин и Робърт Баро за това, че ми обърнаха внимание на важността на въпроса, че при много обстоятелства коалициите биха имали стимул да индексират споразуменията, и на Стенли Енгърман за това, че ми помогна за дебата дали наистина има инфлация през 50-те и началото на 60-те години.
21. Робърт У. Клоуър, „Кейнсианската контрареволуция: теоретична оценка“, в: „Теорията за лихвите“ (*The Theory of Interest Rates*, London: Macmillan; New York: St. Martin's, 1965).
22. Маллинво, „Преразгледана теория на безработицата“, с. 31.
23. *Monthly Labor Review*, април 1977 г. Темповете на инфлация, цитирани в следващия абзац, са от „Международни данни за източниците на инфлация“ на Арнолд Харбегер и Себастиан Едуардс, непубликуван ръкопис.
24. Вж. например Ерик Лундберг, „Фискални и монетарни политики“ в: Икономически растеж и структурна промяна в Тайван (Erik Lindberg, “Fiscal and Monetary Policies” in: *Economic Growth and Structural Change in Taiwan*, Ithaca: Cornell University Press, 1979, 263–301). Дълга особена благодарност на Хауъл Зий за помощта по този въпрос.
25. Кейгън, „Упоритата инфлация“. Цитатите са от различни части на есето.

26. Джефри Сакс, „Променящото се циклично поведение на заплатите и цените: 1890–1976 г.“ (Jeffrey Sachs, “The Changing Cyclical Behavior of Wages and Price: 1890–1976”, *American Economic Review* 70, 78–90).
27. „Монетарната история на Съединените щати, 1867–1960 г.“, с. 299 (*A Monetary History of the United States, 1867–1960*, Princeton: University Press, 1963).
28. Питър Темин, „Икономиката на Джаксън“, табл. 5.1, с. 157 (Temin, *The Jacksonian Economy*, New York: W. W. Norton, 1969).
29. „Монитарни сили ли причиниха Голямата депресия?“ (*Did Monetary Forces Cause the Great Depression*, New York: W. W. Norton, 1976), с. xi.
30. Е. П. Томпсън, „Създаването на английската работническа класа“, с. 776, бел. 2 (E. P. Thompson, *The Marking of the English Working Class*, New York: Pantheon, 1964). Благодаря на Питър Мърел за тази отправка. Думата „незаает“ (unemployed) датира много по-отдавна и е била използвана например, за да опише незасятата земя; забележете този откъс от „Изгубеният Рай“: „Другите създания цял ден се ски-таха бездейни (unimploid) – там не е тъй нужен отдих“ (НК, С., 1981, прев. Ал. Шурбанов, iv, 617).
31. Вж. Джон А. Гарати, „Безработицата в историята“, с. 4.
32. „Най-голямата депресия в Америка, 1929–1941 г.“, с. 226 (*America's Great Depression, 1929–1941*, New York: Harper and Row, 1970).
33. Вж. Е. Е. Шатшнайдер, „Политиката, натискът и митническата тарифа“ и Е. Пендълтън Херинг, „Груповото представителство преди Конгреса“ (E. Pendleton Herring, *Group Representation Before Congress*, Washington D. C.: The Brookings Institution, 1929), особено с. 78.
34. Чандлър, „Най-голямата депресия в Америка“, с. 230. По въпроса на НАВ и историята на Голямата депресия много ми помогна и публикуван доклад на Мартин Бейли и глава 9-а от „Монетарната история на Съединените щати, 1867–1960 г.“ на Фридман и Шварц.

35. Както е цитирано в „Най-голямата депресия в Америка“ на Чандлър, с. 231.
36. Пак там, с. 232.
37. „Еволюционен подход към инфлацията и стагфлацията“, в: Есета за посткейнсианската инфлация, под редакцията на Джеймс Гапински и Чарлз Рокуд, с. 137–159 (“An Evolutionary Approach to Inflation and Stagflation” in: *Essays in Post-Keynesian Inflation*, Cambridge, Mass.: Ballinger Publishing Company, 1979).
38. „За това, как наистина да се постигне пълна заетост без инфлация“, в: Решения за инфлацията, под редакцията на Дейвид Коландър, с. 183–187 (*Solutions to Inflation*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979) и „Политики за стабилизация „на основата на стимули“ и еволюцията на макроикономическия проблем“, в: Политика на доходите за Съединените щати: Нови подходи, под редакцията на Майкъл Клоудън и Ричард Корнуол, с. 37–77 (*An Incomes Policy for the United States: New Approach*, Boston, The Hague, and London: Martinus Nijhoff, 1981). Последният доклад в голямата си част е същият, като цитирания в бел. 37.



МАНСЪР ОЛСЪН

„Безспорно тази книга ще оказва огромно влияние върху идеите и политиката в продължение на десетилетия.“

Пиер Леньо

Новаторска и убедителна, теорията на Мансър Олсън (1932-1998), професор от Университета в Мериленд, водеше име в политическата икономика, обяснява резките обрати в икономическото положение на различни държави и региони след Втората световна война. Той е един от малкото учени, които правят политиката неразделна част от икономическото мислене.

„Възход и упадък на нациите“ е сред книгите, крайно необходими на нашето все още неизкушено в теорията на лобирането и взаимодействието на различните интереси общество.

„Тезата на тази великолепна книга е, че колкото по-дълго едно общество се радва на политическа стабилност, толкова по-голяма е вероятността, в него да се развият мощни лобита, защитаващи специални интереси, което на свой ред да снижи икономическата му ефективност.“

Чарлс Питърс



Книгата е включена в програмата на Централноевропейския университет за подпомагане превода и издаването на академични трудове в областта на хуманитарните науки, която се финансира от Център за развитие на книгоиздаването към Институт „Отворено общество“ – Будапеща и Център за изкуства „Сорос“ – София



Цена 6.50 лв.