

Тим Харфорд

**ИКОНОМИСТ ПОД ПРИКРИТИЕ**

**Защо богатите са богати,  
бедните бедни, а светът – такъв, какъвто е**

**София, 2011**

Преводът е направен по изданието:  
**TIM HARFORD**  
THE UNDERCOVER ECONOMIST  
OXFORD UNIVERSITY PRESS

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2006 by Tim Harford

© Грета Недялкова, превод, 2011  
© Издателство „Изток-Запад“, 2011

ISBN 978-954-321-899-8

# ТИМ ХАРФОРД

# ИКОНОМИСТ ПОД ПРИКРИТИЕ

*Светът, какъвто е – не какъвто го представят*

Превод от английски  
*Грета Недялкова*

Редактор  
*Милена Попова*



*На Дебора Харфорд,  
Фран Монкс и Стела Харфорд – моето семейство  
...преди, сега и в бъдещето*

# Съдържание

Благодарности .....	7
Въведение .....	9
Първа глава	
Кой плаща кафето ви? .....	13
Втора глава	
Какво крият от вас супермаркетите .....	43
Трета глава	
Съвършените пазари и „Светът на истината“ .....	75
Четвърта глава	
Движението в града.....	97
Пета глава	
Историята отвътре .....	133
Шеста глава	
Рационална лудост.....	165
Седма глава	
Хората, които не знаят стойността на нищо.....	185
Осма глава	
Защо бедните държави са бедни .....	209

Девета глава	
<b>Бира, картофки и глобализация .....</b>	<b>235</b>
Десета глава	
<b>Как Китай забогатя.....</b>	<b>269</b>
<b>Бележки .....</b>	<b>293</b>

## Благодарности

Питър Синклер ме посвети в икономиката, а Тони Коуракис, Саймън Кауан, Стан Фишър, Боб Гархарт, Пол Клемпърър, Брендан Макелрой, Елинор Остром, Хъон Шин, Бил Съостром и много други ми оказаха голяма помощ. Благодаря на всички тях.

Гед Дейвс от „Шел“ ми позволи да работя на непълнен работен ден, докато пишех черновата на тази книга. Благодаря му за подкрепата. Другите колеги от „Шел“ бяха мое вдъхновение, най-вече Бети-Сю Флаурс, Анупам Кана, Чо Конг, Майкъл Клайн, Дъг Маккей и Джон Робинсън.

Пайлита Кларк, Анди Дейвс, Крис Джайлс, Андрю Гауърс, Джон Кей, Джон Уилмън и Мартин Улф от „Файнаншъл Таймс“ ми дадоха редица възможности и внимаваха много да не ги пропиляя.

Майкъл Клайн и Сузан Смит от Световната банка са прекрасни колеги, от които всеки ден научавах нещо ново.

Дейвид Боданис, Фелисити Брайън, Пени Даблин, Мур Фланъри, Юри Габриел, Марк Хенстридж, Даяна Джаксън, Оливър Джонсън, Джон Кей, Чо Конг, Пол Клемпърър, Стивън Макгроарти, Дъг Маккей, Фран Монкс, Дейв Морис, Рафаел Рамирез, Джилиан Райли, Джон Робинсън, Тим Савин, Мартин Улф и Андрю Райт направиха забележки по книгата и така тя стана по-добра.

Моят агент – Сали Холоуей – беше превъзходна. Бартлет и Кейт Хамил от издателството на Оксфордския университет ме довеждаха до лудост със своята прецизност и педантизъм – истински късмет за мен бе, че работех с тях.

Най-важно бе, че получих емоционална подкрепа от Даяна Джаксън, от съпругата ми Фран Монкс, от Дейв „Чичо“ Морис и Джилиан Райли. Изказвам най-големи благодарности на Андрю Райт, гения, без когото тази книга никога нямаше да бъде завършена, и на Дейвид Боданис – вдъхновителя, без когото нямаше да бъде започната.



## Въведение

**Б**их искал да ви благодаря, че си купихте тази книга, но ако поне малко приличате на мен, вие всъщност не сте си я купили. Вместо това сте я занесли в кафенето на книжарницата и дори в момента, докато удобно настанени отпивате капучино, размишлявате дали си струва да си похарчите парите.

Тази книга разказва за това как икономистите гледат на света. Всъщност възможно е в момента до вас да седи един икономист. Вие може и да не го разпознаете – когато един обикновен човек поглежда към един икономист, той не забелязва нищо особено. Ала в очите на икономиста обикновените хора изглеждат особено. Какво забелязват икономистите? Какво биха могли да ви кажат, ако си направите труда да ги попитате? И защо би трябвало да си направите труда?

Вие може би си мислите, че просто се наслаждавате на чудесно капучино, но икономистът вижда вас и капучиното като участници в една заплетена игра от сигнали и преговори, премерване на силите или състезание на интелекти. Играта има голям залог. Някои от хората, които са работили, за да може това капучино да ви бъде поднесено, са спечелили много пари, други – съвсем малко, а някои от тях и в момента искат да измъкнат парите от джоба ви. Икономистът може да ви каже кой колко ще получи, как и защо. Надявам се, че когато прочетете тази книга до край, вие ще можете да виждате същите неща. Но, моля ви, купете си книгата, преди управителят на книжарницата ви изгони. Кафето ви е интересно за икономиста и по друга причина: той не знае как се прави капучино, но също така знае, че и никой друг не знае. В края на

краищата, кой би могъл да се похвали, че може да отгледа, събере, смели и да смеси кафе, да отгледа и да издои крави, да огъва стомана, да обработва пластмаса, за да сглоби от тях машина за еспreso и най-накрая да направи симпатични порцеланови чашки? Капучиното пред вас отразява резултата от една главозамайващо сложна система. По света няма нито един човек, който да е в състояние да произведе всичко, необходимо за едно капучино.

Икономистът знае, че капучиното е продукт от едно невероятно колективно съвместно усилие. Не стига това, но този колектив дори няма ръководител. Икономистът Пол Сийбрайт ни напомня за въпросите на гостуващи съветски ръководители, които се опитваха да разберат западната система. „Кажете ми... кой отговаря за доставката на хляба за населението в Лондон?“. Въпросът е комичен, но отговорът „никой“ е объркващ.

Когато икономистът прехвърли вниманието си от кафето към книжарницата, предизвикателствата, свързани с организацията, стават още по-големи. Сложността на системата, която прави възможно съществуването на книжарницата, не може да се опише с две думи: помислете само за вековете развитие и оформяне – от хартията, на която са напечатани книгите, до осветлението на рафтовете, софтуера, който обслужва наличността в склада, да не споменаваме за всекидневните чудеса на организацията, благодарение на които книгите се печатат, подвързват, складираат, доставят, подреждат се по рафтовете и се продават.

Системата работи изключително добре. Когато купихте тази книга (вече сте я купили, нали?), вероятно не е трябвало да я поръчвате специално. Навярно на излизане от къщи дори не сте знаели, че ще си я купите. Ала като по някаква магия десетки хора са направили така, че да може да изпълните непредсказуемите си желания: аз, издателите ми, специалистите по маркетинг, редакторите, печатниците, производителите на хартия, доставчиците на мастило и много други. Икономистът може да обясни как работи една такава система, как компаниите се опитват да я използват и какво можете да направите вие като клиент, за се защитите.

Сега икономистът под прикритие хвърля поглед през прозореца към задръстването навън. За някои хора задръстването е само неприятен факт от действителността. Икономистът може да ви разкаже история за контраста между хаоса на задръстването и съвършената организация в книжарницата. Можем да научим нещо от книжарницата, които да ни е полезно при задръстванията.

Макар че постоянно мислят за онова, което става около тях, икономистите не се ограничават само с обсъждането на нещата, които се случват на местна почва. Ако все пак пожелаете да влезете в разговор с тях, вие бихте могли да си поговорите за разликата между книжарниците в развития свят и библиотеките в Камерун, които имат по-запалени читатели, но по-малко книги. Може да отбележите, че разликата между богатите страни по света и бедните страни е огромна. Икономистите биха споделили усещането ви за несправедливост, но те също биха могли да ви кажат защо богатите страни са богати, а бедните са бедни и какво може да се направи по въпроса.

Може икономистът под прикритие да ви изглежда всезнайко, но той въплъщава основния стремеж на икономиката да разбира хората: като индивиди, като партньори, като конкуренти и като членове на огромни обществени организации, които ние наричаме икономики.

Тази широта на интересите рефлектира и в еkleктичния вкус на комитета за връчване на Нобеловата награда. От 1990 г. насам Нобеловата награда за икономика едва ли не по изключение е била връчвана за напредък в очевидно „икономически“ неща като теорията за валутните курсове или за бизнес циклите. Много по често тя е връчвана за открития, които на пръв поглед не са свързани с това, което вие разбирате под икономика: човешкото развитие, психологията, историята, гласуването, законодателството и дори езотерични открития като това защо никога не можете да си купите сваятна кола на старо.

Целта на тази книга е да ви помогне да виждате света като икономист. Няма да ви разказвам нищо за валутните курсове или бизнес циклите, но ще разбуля мистерията на колите на

старо. Ще се занимаем с такива значими въпроси като този как Китай измъква милиони хора дневно от бедността, а също и с незначителни неща като това как да не плащаме прекалено много в супермаркета. Това си е детективска работа, но ще ви науча как да използвате разследващия инструментариум на икономиста. Надявам се, че на края на тази книга вие ще станете един по-„отракан“ потребител, а също така и много по-„отракан“ избирател, който ще е в състояние да вижда истината отвъд измислиците, които политиците се опитват да му пробутат. Всекидневният живот е пълен със загадки, които остават скрити за повечето хора, и аз най-вече се надявам, че вие ще успеете да видите забавната им страна. Е, нека започнем от една позната територия с въпроса: кой плаща кафето ви?

## Първа глава

# Кой плаща кафето ви?

Дългото пътуване с обществения транспорт е всекидневно преживяване в големите градове по света, независимо дали живеете в Ню Йорк, Токио, Антверпен или Прага. По особен начин това пътуване съчетава всеобщото и личното. Личното, защото всеки пътник е като пъх, който се лута в собствения си неповторим лабиринт, опитвайки се да стигне навреме от душа до въртележката на гарата, да види распанието, да разбере на кой точно край на перона да отиде, за да ускори прекачването от единия влак на другия, да съпоставя наум предимствата и недостатъците на първия влак за въкъщи, в който няма къде да се седне, и последния, пълен със свободни седалки. Ала пътниците създават и общи модели като например задръствания в пиковите часове, от които се възползват предприемачите по цял свят. Пътуването ми във Вашингтон не е същото като вашето в Лондон, Ню Йорк или Хонконг, но изглежда учудващо познато.

Станцията на метрото „Фарагът Уест“ е идеално разположена, за да обслужва Световната банка, Международния валутен фонд дори Белия дом. Всеки ден недоспали раздразнителни пътници излизат от нея в посока „Интърнашънъл Скуеър Плаза“ и човек трудно би могъл да ги отклони от пътя им. Те искат да се измъкнат от шума и суматохата, заобикаляйки търещите се туристи, за да стигнат на работа поне малко преди шефовете си и не обичат да се отклоняват. Ала съществува едно място на покой и изобилие, което може да ги изкуши да жертват две минути. В този оазис привлекателни и екзотични мъже и жени усмихнато предлагат редки удоволствия. Днес

това е очарователната бариста, чиято табелка издава името ѝ – Мария. Мястото, разбира се, е „Старбъкс“. Кафенето се намира приканващо на изхода към „Интърнашънъл Скуеър“. Това не е случайна приумица, характерна само за тази станция на метрото. Първата витрина, покрай която минавате на излизане от намиращата се в съседство станция на метрото „Норт“, е на друго кафене от веригата „Старбъкс“. Също толкова удобно разположени кафенета, обслужващи също толкова забързани пътници, ще намерите по цялото земно кълбо. Кафенето на три метра от изхода на метрото към „Дюпон Съркъл“ във Вашингтон се нарича „Кози“. В Ню Йорк на станцията на метрото на гарата Пен Стейшън кафене от сиагълската верига „Роустърс“ се намира точно на изхода към Осмо авеню. Пътниците, преминаващи през станцията на метрото „Шинджуку“ в Токио могат да се наслаждават на „Старбъкс“, без да излизат от станцията. На лондонската станция на метрото на гарата „Уотърлу“ има павилион на АМТ, застанал на пост на изхода за южния бряг на Темза.

Голямото капучино за 2 долара и 55 цента в „Старбъкс“ не може да се нарече евтино, но аз, разбира се, мога да си го позволя. Както и много други хора, отбиващи се в това кафене, аз печеля сумата, нужна да си го купя, на всеки няколко минути. Никой от нас не иска да губи време, за да спести няколко цента, като търси по-евтино кафене в осем и половина сутринта. Клиентелата на възможно най-удобното кафене е огромна – през станцията на метрото на „Уотърлу“ например минават седемдесет и четири милиона души годишно. Затова разположението на кафенето е от решаващо значение.

Разположението на „Старбъкс“ на „Фарагът Уест“ има предимства не само защото се намира на много удобно място по пътя от пероните към изхода на станцията, но и защото там няма друго кафене. Затова не е изненада, че оборотът му е огромен.

Ако пиете толкова много кафе, колкото пия аз, може би сте стигнали до извода, че някой става неприлично богат благодарение на това. Ако в периодичните оплаквания, които от време на време се появяват във вестниците, има нещо вярно,

то кафето в това капучино струва стотинки. Разбира се, вестниците не ни казват цялата истина, защото освен това има разходи за мляко, електричество, пластмасови чашки и за да се плати на Мария да се усмихва по цял ден на намръщените клиенти. Но дори да съберете всичко това, пак получавате сума, много по-малка от цената на чаша кафе. Според професора по икономика Брайън Макманъс надценките на кафето са 150 %. Чаша воднисто кафе от един долар струва 40 цента. А малкото лате, което се продава за 2,55 долара, струва по-малко от един. Някой печели много пари. Кой? Бихте могли да си помислите, че очевидният кандидат е Хаурд Шулц, собственикът на „Старбъкс“. Но отговорът не е толкова прост, колкото изглежда. Единствената причина, поради която „Старбъкс“ продава капучиното за 2,55 долара, е липсата на друго кафене наоколо, което да го продава за 2 долара. Защо наоколо няма никой, който да продава по-изгодно от „Старбъкс“? Без да омаловажавам постиженията на господин Шулц, ще ви кажа, че капучиното не е нещо кой знае колко сложно. Капучино за пиене не липсва (за съжаление не липсва и капучино, което не става за пиене). Не се изисква много, за да се купят няколко кафемашини и каса, да се създаде марка с малко реклама и малко безплатна дегустация и да се наеме приличен персонал. Дори Мария е заменима. Истината е, че най-голямото предимство на „Старбъкс“ е местонахождението му на маршрута, предпочитан от хиляди пътници. Жадуваните места, подходящи за кафенета, на изхода на станциите или на ъгъла на многолюдни улици са съвсем малко. „Старбъкс“ и конкурентите му са окупирали всичките. Ако веригата „Старбъкс“ имаше това хипнотично въздействие върху клиентите си, от което се оплакват толкова критици, едва ли щеше да полага толкова усилия да кара хората едва ли не да се блъскат в кафенетата ѝ. Голямата печалба, която „Старбъкс“ прави от капучиното, не се дължи нито на качеството на кафето, нито на персонала. Всичкото е разположение, разположение и пак разположение.

Но кой контролира разположението? Изчакайте само преговорите за нов договор за наем. Собственикът на сградата на „Интърнашънъл Скуеър“ няма да говори само със „Старбъкс“, но и с други вериги като „Кози“ и „Карибу кофи“,

както и местните вериги „Джава аус“, „Суингс“, „Капитъл граундс“ и „Тийизм“. Собственикът на сградата може да подпише договор с всяка една от тях или да направи ексклузивен договор само с една единствена компания. Той бързо ще разбере, че никой няма да иска да плати много за място близо до десет други кафенета, така че най-изгодно ще е да подпише ексклузивен договор.

Опитвайки се да разберете кой ще спечели всичките пари, просто си спомнете, че от едната страна на масата за преговори има половин дузина конкуриращи се компании, а от другата е собственикът, притежаващ единственото хубаво място за кафене. Като използва конкуренцията между веригите, собственикът би трябвало да е в състояние да диктува условията и да ги накара да платят наем, който изядва почти всичките им очаквани приходи. Една успешна компания може да очаква някаква печалба, но не особено голяма. Ако наемът е достатъчно нисък, за да позволи значителна печалба, друго кафене на драго сърце ще плати малко повече за мястото. Има безкрайно количество потенциални кафенета и ограничено количество привлекателни места, което означава, че собствениците на сградите имат надмощие. Това е една много проста логика. Струва си да се запитате дали всъщност е вярна. След като обясних (на чаша кафе) горните принципи на една изстрадала приятелка, тя ме попита дали мога да ги докажа. Признах си, че това е само теория – както Шерлок Холмс би казал, „известно наблюдение и дедукция“, основаващи се на факти, достъпни за всички ни. Няколко седмици по късно тя ми изпрати статия във „Файнаншъл Таймс“, информацията в която идваше от специалисти в бранша, имащи достъп до финансовите отчети на компаниите за продажба на кафе. Статията започваше така: „Много малко компании имат някакви печалби“, и стигаше до извода, че основните проблеми са високите разходи за издръжка на заведенията за продажба на дребно на най-добрите места, където има значителен брой минавачи. Счетоводните отчети са скучно нещо, по-лесно е човек да е икономически детектив.



## Власт, почиваща върху недостига

Разлиствайки вкъщи старите учебници по икономика, изрових един от първите анализи на кафенетата, които виждаме през ХХI век. Публикуван през 1817 г., той обяснява не само съвременните кафенета, но до голяма степен – и съвременния свят. Авторът му Дейвид Рикардо по това време вече е мултимилionер (в днешни пари) като брокер на акции и покъсно става член на парламента. Освен това Рикардо е ентузиазизиран икономист, който се е стреми да разбере какво става с британската икономика след неотдавна свършилите войни с Наполеон. Цената на житото се покачва стремглаво, също както и цената на арендата на земеделска земя. Рикардо иска да разбере защо.

Най-лесният начин да разберем анализите на Рикардо е да използваме един от собствените му примери. Представете си необитаеми местности, където има съвсем малко заселници, но много плодородни ливади, на които може да се отглежда жито. Едни ден един ентузиазизиран млад фермер на име Аксел пристига в градчето и предлага да плаща аренда за правото да отглежда реколта на един акър плодородна ливада. Всички са единодушни по въпроса колко зърно може да се произведе на един акър земя, но не могат да решат каква аренда трябва да плаща Аксел. Тъй като няма недостиг на необработена земя, конкуриращите се собственици няма да могат да вземат висока аренда, всъщност – каквато и да е прилична аренда. Всеки собственик на земя ще предпочете каквато и да е аренда пред никаква, така че всеки ще подбива цените на останалите, докато Аксел получи възможността да отглежда реколта за много ниска, почти символична аренда.

Първата поука от тази история е, че човекът, притежаващ желанния ресурс, в този случай – собственикът на земя, невинно има толкова власт, колкото някой би предположил. Освен това в историята не се уточнява дали Аксел е беден, или е скрип пачка банкноти във фалшива подметка на обувката си, понеже това няма значение за арендата. Властта да диктуваш условия идва от недостига. Има недостиг на заселници, а не на ливади, затова собствениците на земя не могат да диктуват условия.

Това означава, че ако недостигът премине от един човек към друг, към него се прехвърля и властта да диктува условия. Ако през годините много имигранти тръгнат по стъпките на Аксел, количеството свободни ливади за обработка ще намалее, докато не остане нито една. Докато има земя, конкуренцията между собствениците, които не са привлекли арендатори, ще поддържа цените на арендата ниски. Един ден обаче някой амбициозен млад фермер, нека да го наречем Боб, ще дойде в градчето и ще открие, че няма свободна плодородна земя. Алтернативата да обработва нискокачествена, но достъпна в изобилие земя, не е привлекателна. Така че Боб ще предложи добри пари на всеки земевладелец, който се съгласи да изгони Аксел или някой от другите фермери, обработващи земята срещу символична аренда, и ще го пусне на тяхно място. Ала подобно на Боб, който ще предпочете да плаща аренда за плодородна земя, а не за нискокачествена, останалите фермери също ще поискат да платят, за да не трябва да се местят. Всичко се е променило и то светкавично: земевладелците изведнъж имат истинската власт да диктуват условията, защото фермерите вече са относително много, а има относителен недостиг на земя.

Това означава, че земевладелците ще могат да покачат цената на арендата. С колко? Ще трябва да е достатъчно, че фермерите, плащащи аренда, и онези, които обработват нискокачествената земя безплатно, да печелят еднакво. Ако разликата в добива на двата вида земя е пет бушела зърно на година, арендата също ще е пет бушела на година. Ако земевладелецът се опита да поиска повече, фермерът ще го напусне, за да обработва нискокачествената земя. Ако арендата е по-малка, фермерът, обработващ нискокачествената земя, ще поиска да плати повече, за да обработва плодородна земя.

**М**оже да прозвучи странно, че цената на арендата се е увеличила толкова бързо само защото още един човек е пристигнал в околността. Историята сякаш не обяснява как в действителност функционира нашият свят. Но в нея има много повече истина, отколкото предполагате, дори да е прекалено опростена. В действителност има и други неща, които

трябва да се вземат в предвид – законите, регулиращи смяната на арендаторите, дългосрочните договори и дори нормите на поведение, като например, че просто не е прието от днес за утре да смените един арендатор с друг. В истинския свят има повече от два вида обработваема земя и освен това Боб може да има други възможности освен да бъде фермер, като например да си намери работа като счетоводител или да кара файтон. Всички тези факти усложняват това, което се случва в действителност, и забавят прехвърлянето на властта да се диктуват условия, променят абсолютните стойности и препятстват рязката промяна на арендите.

Ала зад усложненията на всекидневния живот често се крият по-мощни тенденции, когато властта, произтичаща от недостига, се прехвърля от една група към друга. Работата на икономиста е да хвърли светлина върху първичния процес. Ние не би трябвало да се изненадваме, ако пазарът на земя изведнъж се обърне срещу фермерите, ако цените на жилищата се вдигнат или ако светът се напълни с кафенета само за няколко месеца.

Разказана така опростено, историята подчертава само един аспект от действителността, но това ни помага да разберем нещо важно. Понякога относителният недостиг и възможността да се диктуват условия наистина се променят бързо, като оказват дълбоко влияние върху живота на хората. Ние често се оплакваме от симптомите – високите цени за чаша кафе или дори за една къща. Симптомите не могат да бъдат успешно лекувани, без да разберем моделите на недостига, на които те се базират.

## „Пределната“ земя е от централно значение

**Н**е е задължително прехвърлянето на властта да се диктуват условия да спира до тук. Историята с фермера може

да се разширява до безкрай, но основният принцип си остава същият. Например, ако продължават да пристигат нови фермери, те сигурно ще култивират не само земята първо качество, но и тази второ. И ето че в града се появява още един новодошъл, да речем, на име Корнилиъс, а единствената свободна земя е трето качество. Можем да предположим, че историята ще се повтори отново: Корнилиъс ще предложи пари на собствениците на земя, опитвайки се да се сдобие със земя второ качество, нейната аренда ще се увеличи, а разликата между арендата на земя второ и първо качество ще трябва да остане същата (в противен случай фермерите ще поискат да се преместят), ето защо арендата за първокачествената земя също ще се покачи.

Ето как арендата за първокачествената земя винаги ще е равна на разликата в добива между земята първо качество и която и да е друга земя, която е достъпна за фермерите, без да плащат аренда. Икономистите наричат тази земя „пределна“ (маргинална) земя, понеже тя е пределът между култивираната и некултивираната земя. (Вие скоро ще забележите, че икономистите доста мислят за решенията, взети на предела.) В началото, когато първокачествената земя е била повече от заселниците, тя е била не само най-добрата, а също и „пределната“ земя, защото малката сума, която е трябвало да се плаща на собственика, не би могла да се нарече аренда. По-късно, когато е имало толкова много фермери, че най-добрата земя не достигала, второкачествената земя става пределната земя и арендата нараства до пет бушела годишно – разликата в добива между първокачествената и пределната земя (в този случай второкачествената). С пристигането на Корнилиъс третокачествената земя се превръща в пределна, но първокачествената става още по-привлекателна в сравнение с пределната земя, така че собствениците могат да повишат отново арендата за земята. Тук е важно да се отбележи, че абсолютна стойност не съществува. Всичко се сравнява само с тази пределна земя.

## От плодородните ливади към кафенетата

Хубава история, но почитателите на уестърните може би ще предпочетат завладяващите кадри на „Непростимо“ или психологическата изолация на „Точно по пладнѐ“. Така че ние с Дейвид Рикардо няма да получим награди за нашите сценарии, но може би ще ни простите, тъй като нашият малък разказ наистина казва нещо полезно за съвременния свят.

Можем да започнем с будките за продажба на кафе. Защо в Лондон, Ню Йорк, Вашингтон или Токио кафето е толкова скъпо? Здравият разум ни казва, че кафето е скъпо, защото будките за кафе трябва да плащат големи наеми. Моделът на Дейвид Рикардо може да ни покаже, че това е грешният начин на мислене, защото високият наем не е произволен факт от живота. Той е следствие.

Историята на Рикардо илюстрира, че има две неща, които определят наема на първокачествените локации, каквато е плодородната земя: разликата в добива между първокачествената и пределната земя и важността на добива сам по себе си. Ако един бушел струва един долар, производство на пет бушела зърно означават аренда от пет долара. Ако един бушел струва двеста хиляди долара, пет бушела зърно означават аренда от един милион долара. Първокачествената земя определя високи цени на арендата само ако зърното, което произвежда, също е ценно.

Сега приложете теорията на Рикардо към кафенетата. Така както първокачествената земя ще диктува високи наеми, ако зърното, което се добива от нея, е скъпо, най-оживените местонахождения на кафенетата ще налагат високи наеми само ако клиентите плащат високи цени за кафето. Клиентите в пиковите часове толкова силно се нуждаят от кофеин и толкова бързат, че на практика са слепи за цените. Именно готовността им да платят висока цена за чаша кафе на удобно място определя високия наем, а не обратното.

Местата, подходящи за кафенета са като първокачествената земя – те са най-подходящата собственост за целта и се

пълнят бързо. Приземните помещения, разположени на ъгълв централен Манхатън са запазени за „Старбъкс“, „Кози“ и конкурентите им. На станцията „Дюпон Съркъл“ във Вашингтон „Кози“ се е настанило на южния изход, а „Старбъкс“ е на северния, без да забравяме завладените територии срещу съседните станции нагоре и надолу по линията на метрото. В Лондон АМТ е на станциите „Уотърлу“, „Кингс Крос“, „Марлибоун“ и „Чаринг крос“, а буквално всяка лондонска станция на метрото е приютила една от известните вериги кафенета. Тези места можеха да се използват за продажбата на коли на старо или на китайска храна, но това никога не става. Не защото станцията на метрото е лошо място за продажбата на китайска храна или за коли на старо, а защото не липсват други места с по-малки наеми, където може да се продава храна или коли, когато клиентите не бързат толкова, нямат против да повървят малко или са готови да си поръчат от вкъщи. За кафенетата или подобни на тях заведения, продаващи закуски или вестници, по-ниският наем не е компенсация за загубата на потока на клиенти, които са слепи за цените.

## Преносими модели

Дейвид Рикардо успява да направи анализ за кафенетата на станциите на метрото много преди тяхната поява. Заради подобни номера хората или обичат, или мразят икономиката. Тези, които я мразят, се аргументират с това, че ако искаме да разберем как функционира съвременният кафеен бизнес, не би трябвало да четем анализи за фермерството, написани през 1817 г.

Но много от нас харесват факта, че Рикардо е могъл преди почти 200 години да остави прозрения, които хвърлят светлина върху днешния ден. Лесно е да се види разликата между фермерството и правенето кафе през ХХІ в., но не е лесно да се видят приликите, преди да ни бъдат посочени. В икономи-

ката донякъде става дума за създаване на модели, за формулиране на основни принципи и тенденции, които действат зад привидно сложни предмети, като арендата на земята или наемите на кафенетата.

Съществуват и други модели на бизнеса с кафе, които са полезни за различни неща. Моделът за дизайн и архитектура на кафенетата може да е полезен като нагледен пример за специалистите по вътрешен дизайн. Физически модел може да подчертае характерните качества на машината, която създава налягане от десет атмосфери, изискващи се да се приготви еспресото, същият модел може да се е полезен, за да се говори за смукателните помпи или за двигателя с вътрешно горене. Днес имаме модели за екологичното въздействие на различните методи за изхвърляне на утайката от кафето. Всеки модел е полезен за различни цели, но един „модел“, който се опитва да опише дизайна, устройството, екологичния и икономически аспект няма да е по-прост от самата реалност, така че няма да допринесе с нищо за нейното разбиране.

Моделът на Рикардо е полезен за разглеждането на връзката между недостига и възможността да се диктуват условия, които се отнасят за много повече неща от кафето или фермерството и в края на краищата обяснява по-голямата част от заобикалящият ни свят. Когато гледат света, икономистите виждат скрити социални модели, модели, които стават очевидни само ако някой се съсредоточи върху базисните процеси в основата им. Съсредоточаването дава повод на критиците да казват, че икономиката като наука не взема предвид цялата ситуация, цялата „система“. Но от друга страна, по какъв друг начин би могъл един анализ на фермерството от XIX век да каже истината за кафенетата от XXI век, освен ако най-явно не пропусне да спомене всички важни разлики? Истината е, че просто не е възможно да се разбере каквото и да е сложно нещо, без да се съсредоточим върху определени моменти, за да го опростим до известна степен. Има неща, върху които икономистите се съсредоточават, и недостигът е едно от тях. Поради тази причина ние не се съсредоточаваме върху механиката на машината за кафе, нито върху цветовете и дизайна на кафенетата, нито върху други интересни важни

фактори. Но също така печелим от факта, че се съсредоточаваме само върху определени неща, и едно от нещата, които печелим, е разбирането на „системата“, икономическата система, която е много по-всеобхватна, отколкото повечето хора си дават сметка.

Все пак е уместно да отправим едно предупреждение. Знае се, че опростяването на икономическите модели заблуждава икономистите. Самият Рикардо е сред първите пострадали. То се опитал да разшири своя невероятно успешен модел за отделните фермери и собственици на земя, за да обясни разпределението на доходите в цялата икономика – колко отива при работниците, колко при собствениците на земя и колко при капиталистите. Това не се получило кой знае колко добре, защото Рикардо се отнасял към цялата земеделска промишленост, сякаш това е една огромна ферма с един единствен земевладелец. Една обединена земеделска промишленост не може да спечели нищо от увеличаването на добива чрез изграждането на пътища или напоителни системи, защото тези подобрения ще намалят недостига на хубава земя. Но един земевладелец в конкуренция с останалите ще има много стимули да прави подобрения. Оплитайки се в технически детайли, Рикардо не успява да разбере, че хиляди земевладельци, конкуриращи се едни с други, ще вземат по-различни решения от един единствен земевладелец.

Така че моделът на Рикардо не може да обясни всичко. Но ние сме на път да открием, че този модел се простира много по-надалеч, отколкото самият Рикардо би могъл някога да си представи. Той не просто обяснява принципите, свързани с кафенетата и фермерите. Приложен правилно, този модел показва, че е възможно законите, свързани с околната среда, да повлияят силно върху разпределението на доходите. Той обяснява защо някои индустрии по естествен път добиват високи печалби, докато за други високите доходи са ясни знаци за тайни съглашения. Той дори успява да обясни защо образовани хора възразяват срещу имиграцията на други образовани хора, а работническата класа се оплаква от имиграцията на други нискоквалифицирани работници.



## Различни причини за висок наем

**П**ука ли ви когато ви мамят?

На мен ми пука. Много от нещата в този живот са скъпи. Разбира се, понякога високата цена е естествен резултат от властта, произтичаща от недостига. Например няма много жилища с изглед към Сентръл Парк в Ню Йорк или към Хайд Парк в Лондон. И тъй като толкова много хора ги желаят, тези апартаменти са скъпи и мнозина в края на краищата остават разочаровани. В това няма нищо злонамерено. Но не е толкова очевидно защо пуканките са толкова скъпи в кината. Последният път, когато проверих, нямаше недостиг на пуканки. Така че първото, което бихме могли да направим, е да правим разлика между различните причини, поради които нещата са скъпи.

Ако припомним до терминологията на Рикардо, ние бихме искали да знаем различните причини за високия наем. Подобна информация относно първокачествената земя не е чак толкова интересна (освен ако не сте фермер), но изведнъж придобива значение, ако се приложи към въпроса защо наемът на вашия апартамент изглежда толкова безсрамно висок или защо банките ни мамят. Но ние можем да започнем с първокачествена земя и да приложим наученото в по-широк контекст.

Знаем, че арендата за най-качествената земя се определя от разликата в добива между нея и пределната земя. Така че очевидната причина наемите да са високи е, че най-добрата земя ражда много ценна реколта в сравнение с пределната земя. Както споменах малко по-нагоре, пет бушела зърно означават цена на арендата от 5 долара, ако бушелът струва 1 долар, но ако бушелът струва двеста хиляди, пет бушела означават цена на арендата от един милион долара. Ако зърното е скъпо, съвсем естествено дефицитната първокачествена земя също ще е скъпа.

Но има и друг начин да се вдигне наемът на първокачествена земя, и той не е толкова естествен. Нека си представим, че земевладелците се съюзават и успяват да убедят местния шериф, че трябва да има това, което в Англия се нарича „зелен

пояс“ – широка ивица земя около града, в която строителството силно се ограничава от строги регулации. Земевладелците твърдят, че ще е срамота красивата дива природа да бъде осеяна с ферми, и затова селскостопанската обработка на тази земя трябва да бъде обявена за незаконна.

Земевладелците биха спечелили невероятно от една такава забрана, защото тя би увеличила цената на арендата на цялата законна земя. Спомнете си, че цената на арендата на първокачествена земя се състои от разликата между продуктивността на първокачествена земя и продуктивността на пределната земя. Забраните ли селскостопанската дейност на пределната земя, и арендата на първокачествена земя ще скочи. Там, където преди, вместо да се плаща аренда за първокачествена земя е можело да се обработва безплатно третокачествена земя, сега тази алтернатива не съществува. Сега, когато обработването на третокачествената земя е незаконно, фермерите имат много по-голямо желание да обработват първокачествена земя и наемът, който са готови да платят, също е много по-голям.

Ето как открихме две причини, поради които наемите могат да бъдат високи. Първата е, че си заслужава да се плаща за добра земя, тъй като реколтата, която се ражда на тази земя е изключително ценна. И втората е, че си заслужава да се плаща много за добра земя, понеже там, където би трябвало да има алтернатива, тя не съществува.

Тези читатели, които в момента наемат недвижима собственост в Лондон, може би сега са сбърчили вежди. Лондон е заобиколен от истински „зелен пояс“, създаден през трийсетте години на ХХ век. Това ли е причината наемите и цените на недвижимото имущество в Лондон да са толкова високи – не защото е по-добро от алтернативата, а защото алтернативата е станала незаконна?

Причината е в комбинация от двете: несъмнено е вярно, че Лондон е уникален и е по-добро място за строеж на елегантни жилища от Сибир, Канзас Сити и дори Париж. Наемите са високи отчасти по тази причина. Но другата причина е Зеленият пояс. Единият ефект от него е, че не позволява Лондон да се

разпростре отвъд заобикалящия го регион, което много хора смятат за добра идея. Другият ефект е преминаването на огромно количество пари от лондонските наематели към лондонските собственици на недвижимо имущество. Зеленият пояс задържа наемите и цените на къщите много по-високи, отколкото иначе щяха да бъдат, също както забраната да се обработва третокачествена земя прави арендата на първокачествената и второкачествената земя много по-висока, отколкото иначе щеше да бъде.

Товане е възражение срещу зеления пояс. Има много предимства населението на Лондон да бъде ограничено до около 6 милиона души, вместо да бъде шестнайсет или двацет и шест милиона души. Но е важно, че когато оглеждаме предимствата и недостатъците на закона за зеления пояс, ние е разбираме, че влиянието му е много по-голямо от това, да предпазва околната среда. Наемите на офиси в лондонския Уест Енд са по високи от тези в Манхатън или в центъра на Токио; всъщност Уест Енд е най-скъпото място на света за наем на офис и също държи световния рекорд за най-скъпа къща – 70 милиона лири (около 130 милиона долара). Зеленият пояс предизвиква недостиг на недвижимо имущество в Лондон на фона на броя на хората, които искат да го използват, и разбира се, властта идва от недостига.

Сега е време за първия ви изпит по икономика. Защо подобренията в качеството и цената на транспортните връзки между гарата Пен в Ню Йорк и крайните квартали ще зарадват всеки, който наема имот в Манхатън? И защо собствениците в Ню Йорк няма да са толкова ентузиазирани от тези подобрения?

Отговорът е, че по-добрият градски транспорт позволява да се търсят други алтернативи, вместо да се наема жилище в центъра. Когато едно двучасово пътуване стане едночасово и хората могат да пътуват седнали, вместо да стоят, някои ще решат да спестят пари и да се преместят от Манхатън. В този случай на пазара се появяват свободни апартаменти. Недостигът намалява и наемите падат. Подобренията транспортни услуги ще повлияят не само на пътниците, но и на всички, свързани с пазара на недвижимост в Ню Йорк.

## Наистина ли ни мамят?

Един от проблемите да бъдете икономист под прикритие е, че започвате навсякъде да виждате различни видове „зелени пояси“. Как бихме могли да видим разликата между нещата, които са скъпи, защото съществува естествен недостиг, и нещата които са скъпи поради изкуствени фактори – законодателство, регулация или нечестна игра?

Моделът на Рикардо може да помогне и тук. Трябва да разбираме скритите паралели между естествените ресурси – като ниви или оживени локации – и компаниите. Нивите винаги превръщат едни неща в други – семето и наторяването в зърнен добив. С компаниите е същото. Производителят на коли превръща стоманата, електричеството и други съставни части в коли. Бензиностанцията превръща помпите, големите цистерни с гориво и земята в бензин за вашия резервоар. Банката превръща компютрите, сложните системи за счетоводство и парите в брой в банкови услуги. Без кой знае какво интелектуално насилие можем да заменим арендата с печалба в модела на Рикардо. Арендата е възвръщаемостта, която земевладелците получават от собствеността си, печалбата е възвръщаемостта, която компаниите получават от *тяхната* собственост.

Нека да вземем за пример банковото дело. Представете си, че една банка е много добра в предлагането на банкови услуги – има фантастична корпоративна култура, сериозен авторитет и е развила най-добрия банков софтуер. Там работят добри специалисти и към тях се присъединяват други добри служители, за да учат от тях. Всичко това се сумира в това, което икономистът Джон Кей (който изрично се позовава на модела на Рикардо) нарича устойчиво конкурентно предимство, тоест предимство пред конкуренцията, при което години наред се постига печалба.

Нека да наречем тази супербанка „Аксел Банкинг Корпорейшън“. Втората банка „Бобс Кредит енд Дебт“ не е толкова компетентна, името ѝ не се ползва с такова доверие, корпоративната култура е на средно ниво. Не е лоша, но не е и отлична. Третата банка „Корнилиъс депозит ентърпрайсис“

е изключително неефикасна: има ужасна репутация, касиерите са нелюбезни с клиентите и няма никакъв контрол върху разходите. Банката „Корнилиъс“ е по-малко ефективна от тази на Боб и е ужасно некомпетентна в сравнение с „Аксел Банкинг Корпорейшън“. Всичко това трябва да ни напомни за трите вида земя: първокачествената, която е много плодородна, второкачествената, която е по-малко плодородна, и третокачествената земя – още по-малко плодородна. Банката на Аксел, банката на Боб и банката на Корнилиъс се конкурират в предлагането на банкови услуги, убеждавайки хората да отворят сметки или да вземат кредити. Но банката на Аксел е толкова ефективна, че може или да продава банкови услуги по-евтино, или да предлага по-качествени услуги на същата цена. В края на всяка година банката на Аксел ще има големи печалби, банката на Боб, която не обслужва толкова добре клиентите си, ще има по-скромни печалби, а банката на Корнилиъс едва ще си покрива разходите. Ако банковият пазар беше по-малък, банката на Корнилиъс просто щеше да фалира. Ако пазарът за банкови услуги стане по-привлекателен, банката на Корнилиъс ще започне да има печалби, а една нова банка, още по-неефективна от банката на Корнилиъс, ще навлезе на пазара. Новата банка ще бъде пределната банка, едва покриваща разходите си.

Без да повтаряме всяка крачка от анализите, може да се досетим, че цената на арендата за първокачествена земя се определя от сравнението между добива на първокачествена земя в сравнение с добива на пределната третокачествена земя. По същият начин печалбите на Аксел се определят от сравнението между банката на Корнилиъс, пределната банка, която, както знаем, би трябвало да очаква малко или почти никакви печалби, защото печалбите на компаниите, също както наемите, се определят от алтернативите. Една компания със силна конкуренция ще има по-малко печалби, отколкото компания с некомпетентни конкуренти.

Сигурно си мислите за пропуските в аналогията: площта на първокачествена земя е ограничена, докато компаниите могат да растат. Но това е вярно само донякъде: компаниите не могат да се разраснат за една нощ, без да загубят част от

репутацията си и другите си умения, които са ги направили успешни. От една страна, макар площта на обработваемите земи да не може да се промени, разликите между различните видове земя ще се изместват във времето с развитието на системите за напояване, борбата с вредителите или усъвършенстването на торовете. Моделът на Рикардо, който не взима под внимание тези промени, ще обяснява тенденциите в развитието на цените в селското стопанство за десетилетия, не за векове, а що се отнася до производителността на компаниите, той ще е приложим с оглед на години, а не на десетилетия. Както става с много икономически модели, анализите работят добре за определен период от време – в този случай в краткосрочен и в средносрочен план. За други отрязъци от време са необходими други модели.

**Д**отук добре, но какво общо има това с незаконното обогатяване на компаниите?

Вестниците често изтъкват големите корпоративни печалби като знак, че потребителите са били измамани. Прави ли са? Само понякога. Анализите на Рикардо показват, че има две причини, поради които средните печалби на един отрасъл като банковия да са високи. Ако клиентите наистина държат на страхотно обслужване и репутация, банките и на Боб, и на Аксел ще печелят много пари. (Банката на Корнилиъс е пределна банка и може да очаква много малко.) Драскачите във вестниците ще могат да критикуват свръхпечалбите. Ако клиентите не ценят особено отличното обслужване, Аксел и Боб ще печелят само малко повече от Корнилиъс (чиято банка все още ще е пределната банка, която печели много малко). Коменаторите ще запазят мълчание. Но мотивите и стратегиите, използвани в отрасъла, няма да са се променили. Единственото нещо, което ще се е променило, е, че клиентите дават допълнително възнаграждение за страхотното обслужване. Никой не мами никого, а вместо това Аксел и Боб са възнаградени, защото предлагат нещо, което и не достига, и е високо ценено.

Но големите печалби не винаги се изкарват толкова честно и понякога възмущението на вестниците е оправдано. Има

и още едно обяснение за големите корпоративни печалби. Какво би станало, ако своеобразен банков „зелен пояс“ напълно изхвърли банката на Корнилийс от пазара? В истинския свят има много причини, поради които потенциални нови компании не могат да навлязат на пазара и да се конкурират. В такива моменти клиентите могат да обвиняват само себе си: новите фирми се затрудняват да навлязат на пазара, защото клиентите биха се доверили само на наложили се компании. Джон Кей показва, че някои „неудобни“ продукти, като например презервативи или тампони, са много печеливши, защото новите играчи на пазара се затрудняват да рекламират шумно продуктите си. Още по-често самите фирми лобират пред правителството, искайки да бъдат защитени от конкуренцията, и много правителства по света дават монополни права или създават много рестриктивни правила в „чувствителните“ отрасли като банковия, селското стопанство или телекомуникациите. Каквито и да са причините, последствията са едни и същи: наложилите се компании, освободени от конкуренция, се радват на големи печалби. Всъщност благодарение на приликите между цената на арендата, която може да се иска за използването на земята, за която почти няма алтернативи, и печалбите, получавани от фирмите с малко конкуренти, икономистите често наричат тези печалби „монополна рента“. Терминът може да е малко объркващ, но за това може да вините модела на Дейвид Рикардо и липсата на въображение, характерна за икономистите откакто свят светува.

Ако искам да разбера дали супермаркети, банки или фармацевтични компании ме мамят, мога да проуча доколко печеливши са тези индустрии. Ако имат големи печалби, първоначално ще бъда подозрителен. Но ако създаването на нова компания и конкурирането изглежда достатъчно лесно, ще бъда по-малко подозрителен. Това означава, че големите печалби са резултат от естествен недостиг: няма достатъчно наистина добри банки по света и добрите банки са много по-ефективни от лошите.