

СТЕСНЯВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКАТА ПРОПАСТ В XXI ВЕК*

● **Бедните страни могат да достигнат богатите, ако премахнат бариерите пред ефективното производство**

СТЕФАН Л. ПАРЕНТЕ

(Продължава от бр. 6/2008 г.)

Изследването представя БВП на дадената страна като функция (F) на физическия капитал (K) и човешкия капитал (H), умножена по съответната ОФП, т.е. ефективността (A):

$$GDP = A \cdot F(K, H)$$

Стойностите на K и H се изчисляват за всяка страна и заедно с данните за БВП се използват в агрегираната производствена функция, за да се изведе стойността на ефективността за всяка страна. От изследването се установява, че тази ефективност е пропорционална и силно свързана с нивото на развитие. Хол и Джоунс дори извеждат корелационен коефициент между лага на продукта на отделния работник и лага на ОФП равен на 0.89.

Изследвайки производството на отделните фирми в дадена индустрия, MGI стигат до заключението, че основният източник на различията в производителността на един работник е именно общата факторна производителност (ОФП), а не уменията на работника или количеството на машини и оборудване. Държавите с по-ниска производителност в дадената индустрия не успяват да приложат най-добрата технология на производство, използвана в държавите с по-висока производителност. В много случаи по-малко производителните не успяват да максимизират ефективността на тази технология. Например MGI пресмята, че модерните индустрии в Индия имат потенциала да увеличат производителността

знание и опит.

Въпреки че по-бедните страни имат достъп до същата информация, до каквато имат и богатите, те я използват в много по-малка степен, защото имат повече ограничения и бариери по отношение на технологичния избор. Тези бариери приемат много различни форми. В крайна сметка всяко ограничение ощетява конкуренцията и пречи на местните и чуждестранните фирми да работят по-ефективно. В някои случаи обществената сигурност или средата оправдават тези ограничения, но в повечето случаи бариерите съществуват в защита на групи със специални интереси. Това ги прави трудни за премахване. Обикновено обаче, когато бариерите се отстранят, ефективността нараства значително.

Примери за бариери. Някои ограничения, като начинът на работа, предопределят доколко може да се използва дадена технология. Работни условия, които дефинират как трябва да се използват ресурсите, водят до повече персонал и по-малко използване на машините. Например в Бразилия и Ню Джърси регулацията от страна на правителството поставя условие, че всички газови станции трябва да предлагат пълно обслужване. В Австралия пък има постановление, което налага да се бирената индустрия, че отделните товарни камиони не могат да се управляват и обслужват от различни хора.

Освен бариерите върху начина на използване на технологиите, съществуват и бариери върху избора на конкретна технология. Регулация, която изисква използването на определен вид технология в даден отрасъл е такъв вид бариера пред производството. Примери могат да се намерят в много държави, включително и в развитите, често дори под формата на градоустройствени закони. В Индия например съществува закон, наречен *Small Scale Reservation*, който забранява изграждането на големи съоръжения.

Често ограниченията върху технологията са по-малко категорични от градоустройствените закони, но все така ефективни. Бюрокрацията и корупцията например сериозно ограничават технологичния избор на фирмите. **Ернандо де Сото** показва как точно този тип бариери водят до ниска ефективност. Той изтъква, че големите разходи, свързани с бюрокрацията в Перу, причиняват разширяване на сивия сектор в икономиката. Незаконните фирми нямат ефективно производство, защото използват по-стари и по-малко мащабни технологии, за да избегнат разкриването си.

Перу не е единствената страна в това отношение. **Симеон Дянков** и колектив от други автори доказва, че бюрократичните разходи за създаване на фирма са тясно свързани с нивото на развитие в дадената държава, като зависимостта е правопрпорционална. През 1999 г. той провежда изследване, при което открива, че средните разходи, свързани с бюрокрацията в 25 от най-богатите страни, са 20% от БВП, а в 25 от най-бедните смайващите 134% от БВП.

Друг тип бариера е свързана с правителствената намеса в бизнеса. За пример може да се даде преференциалното отношение към дадени фирми под формата на такси, субсидии и държавни договори и гаранции, кои-



мите. Тези теоретични модели осигуряват систематични тълкувания на емпиричното доказателство, че бариерите увеличават различията в ОФП и дохода. Когато с **Едуърд Прескът** приложиме подобен теоретичен модел за разходите, свързани с бюрокрацията, изследвани от Дянков, открихме, че този модел с точност предсказва моментните разлики в ОФП и стандарта на живот между най-богатите и най-бедните държави.

Причини за бариерите. Ако ограниченията пречат на фирмите да достигнат по-висок икономически потенциал, защо обществото поставя икономически бариери? Данни за индустрията и фирмите подсказват, че тези ограничения съществуват, за да предпазят специализирани доставчици на производствени фактори и корпоративни интереси, които вярват, че ще загубят от въвеждането на по-продуктивни технологии.

През ранните 90 години на миналия век **Мерит Фокс** и **Майкъл Хелър** изследват един пример в Русия. Предприемач от Швеция предлага да вложи \$100 млн. в план за модернизация на производството в Segezhabumpron Paper Mill, една от най-големите фабрики за целулоза и хартия в Русия. Този план обаче застрашил работните места във фабриката. Поради страха от закриване на работни места въпросният предприемач бил изгонен и планът никога не се осъществил.

Трудностите пред международната търговия е друго важно ограничение. Квотите, митата, рестрикциите и репатрирането на печалбите намаляват ценовата еластичност на търсенето на стоки. Това има голямо значение, тъй като по-високата еластичност на търсенето от цената означава по-голямо процентно увеличение на приходата при намаляване на цената на стоката с 1% и следователно повишаване на доходността на иновациите. Недостатъците на договорите по дълга също намаляват ефективността. Когато тези договори не се изпълняват, индивидите не са способни да получат достатъчни средства за усвояване на добрите технологии.

Като цяло бедните страни налагат множество ограничения на икономическия избор на гражданите си както количествени, така и качествени. Конкретният тип на бариерите и броят им се различават в отделните бедни страни. Подробна картина на разнообразието от бариери в държавите по света е представена в годишния *Индекс на икономическата свобода*, издаван от фондацията „Херитидж“ и „Уол Стрийт Джърнъл“. От 1995 г. чрез Индекса се оценява всяка държава по 10 различни категории бариери или икономически свободи, ако използваме езика на **Милтън Фридмън**. Десетте категории включват ограниченията пред международната търговия (свобода на търговията); рестрикциите за чуждите инвестиции (инвестиционна свобода); бюрокрацията (свобода на бизнеса) и корупцията (свобода от корупция).

Бариерите имат значение. От къде знаем, че бариерите пред усвояването на технологиите са основната причина за ниската ОФП в бедните държави? Имаме два основни аргумента в подкрепа на това твърдение - един емпиричен и един теоретичен.

Емпиричното потвърждение приема формата на индустриални проучвания, които документират промените в производителността, свързани с увеличаването или намаляването на бариерите. **Paul Romer, William Lewis** и **Harold L. Cole** разкриват, че производителността се повишава значително с премахването на бариерите в различни индустрии и страни.

Теоретичното потвърждение налага икономически модели, които изследват технологичния избор на фир-

мите. Тези теоретични модели осигуряват систематични тълкувания на емпиричното доказателство, че бариерите увеличават различията в ОФП и дохода. Когато с **Едуърд Прескът** приложиме подобен теоретичен модел за разходите, свързани с бюрокрацията, изследвани от Дянков, открихме, че този модел с точност предсказва моментните разлики в ОФП и стандарта на живот между най-богатите и най-бедните държави.

(Слегва)

Table 1 Таблица 1

Implied Differences in Total Factor Productivity, 1988

Country	Per Worker Output	Relative TFP
United States	100	100
West Germany	82	91
France	82	113
United Kingdom	73	101
Japan	59	66
South Korea	38	58
Portugal	37	75
Malaysia	27	37
Thailand	16	76
Philippines	13	22
India	9	27
Kenya	6	17

Source: Robert E. Hall and Chad Jones, "Why Do Some Countries Produce So Much More Than Others?" *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114 (1999), pp. 83-116.

Таблица 1 показва извадка от техните резултати, включваща някои богати, развиващи се и бедни страни. Вижда се, че ОФП на САЩ е повече от пет пъти по-голяма от тази в Кения.

Микроикономическо доказателство. Изследванията за индустрията и фирмите подкрепят в по-голяма степен базираната на ефективността теория, а не базираната на ресурсите. Тези изследвания имат предимството да разглеждат лесно достъпни (измерими) характеристики на производителния процес като технологията, капитала, земята и труда. През последните две десетилетия се появило много такива изследвания, като особено важен е приносът на McKinsey Global Institute (MGI).

От 1990 г. MGI изследва същността на производствения процес на фирмено равнище за избрани индустрии в група от 13 държави, която включва богати, бедни и държави със средно равнище на доходи. Резултатите показват, че производителността на един работник се различава значително в отделните държави. Дори само сред богатите страни тя варира съществено, понякога достигайки до три пъти. Също така производителността се различава и в отделните индустрии. Някоя страна няма по-голяма производителност във всички индустрии. САЩ има най-голяма производителност в сферата на услугите, а Япония - в няколко фабрични производства.

та си от 15% до 45% от нивото на конкурентите си в САЩ само като сменят начина на производство на крайната продукция.

БАРИЕРИ ПРЕД УСВОЯВАНЕТО НА НОВИ ТЕХНОЛОГИИ

Защо по-бедните страни използват по-нисши технологии и дори не използват пълния им потенциал? Отговорът не се състои в това, че те имат по-ограничени знания. Познаването им, общо взето, е на еднaкво ниво като в развитите държави. Огromна част от познанието е публично достъпно, а дори и да е патентовано, до него има достъп чрез споразумения за лиценз или чрез преки чуждестранни инвестиции.

Това означава, че бедните страни няма нужда да влагат ресурси в създаването на нови знания и развиването на нови идеи, а могат да вземат информацията наготово от вече развитите и богати държави. Понеже тези знания непрекъснато се развиват и допълват, страните, които са започнали да се развиват по-късно, имат преимущество. Това е реалната причина за явлението, при което по-късно развиващите се страни могат да удвоят продукта си за много по-кратки периоди в сравнение с тези, започнали икономически си растеж по-рано. Ето защо държавите, които ще започнат да се развиват в следващите периоди, ще имат огромна полза от вече съществуващото световно

* Изследването на Стефан Л. Паренте е публикувано в *Индекс на икономическата свобода 2008* от фондацията „Херитидж“ и „Уол Стрийт Джърнъл“. Българския партньор на индекса е Институтът за пазарна икономика.