

Двете основни причини планоата икономика и социализма да не работят.

От пагането на социалистическия режим в България и идването на демократичния такъв досега в нашето общество битова мнението, че социализма се е провалил заради липсата на частна инициатива и липса на вътрешни стимули. Тези твърдения са уникално грешни от гледна точка на работата на планоата икономика и реално не показват защо всъщност се проваля тя. Частната инициатива е съпътствала цялото 45 годишно съществуване на социалистическия режим, като в началото естествено е била доста разпространена и била свивана малко по малко от режима. Пика на това свиване е стигнал до към 1958 година когато е имало масово вливане на стопанства в ТКЗС та и след това е спрял до към 1975 година, когато системата е почнала да вижда вече големи пропуквания и е започнала да освобождава хватката върху частните предприемачи.

Но тъй като този материал не е да уточнява частните инициативи по времето на социалистическия режим, ще приключа до тук като само кажа, че обема на частната инициатива между 1944 и 1989 е бил минимален в сравнение на обема на държавно планираните предприятия, които са оперирали в България. Това е и било причина частното производство и ефект да не повлияят по никакъв начин върху крайния резултат от 45 години планоа икономика. Демократичния режим естествено отказва да признае тези неща, по простата причина че разликата между него и социализма е в размера на държавното планиране. Докато социалистическия режим беше си наумил да направи всичко държавно и така да оперира, демократичния е в процес на предаване на икономическите пазарни механизми в ръцете на няколко корпорации, които да диктуват пазарните условия.

Този материал, се фокусира на факта защо планоата икономика всъщност не работи и за тези които са стигнали до тук трябва да уточня, че това са прозренията на Великия Мисес, а не мои открития. Моя милост само се опитва да

ги синтезира за българската публика за да може тези, които имат желание да ги прочетат и да решат дали Мисес е прав или не.

Две са основните причини поради, които плановата икономика не може да оперира и за съжаление на всички социалисти не би оперирала даже и да доставят най-развития изкуствен интелект който човечеството може да измисли или ще измисли в бъдеще:

1. Закон за намаляващата възвращаемост.
2. Липсата на пазарно откриване на цената.

Ще ги разгледаме по отделно и по-късно ще обобщим двете за да разберем защо в комбинация и двете са такава спънка за плановата икономика и всички плановици, и защо даже ИИ не може да реши проблема.

1. Закон за намаляващата възвръщаемост

Дефиниран през 1770 година от Anne-Robert-Jacques Turgot закона просто гласи, че не може да увеличавате само единия от факторите на производство, и да очаквате същите печалби. Опитвах се да го напиша по възможно най разбираемия начин, но ако не е станало ясно, по-долу ще дам примери. На теория закона просто предлага решение за ръководенето на всеки бизнес, който се опитва да се разрасне над текущата си ниша и да бъде по печеливш и по успешен. На практика обаче, въпросния закон е приложим към почти всички аспекти на живота и най-вече към такива свързани с планиране на икономически активности от всякакъв размер.

Първия пример за това как работи закона е същия който дадох и във видеото си за Икономиката на Социализма, и показва нагледно как самия закон работи. Представяме си, че откриваме пицария в която за улеснение ще приемем, че имаме три фактора на производство - работник, пещ/и и помещение. Ще изключим другия фактор на производство(капитала) нарочно, защото ще направят примера

по комплексен но няма да променят изхода на заключението, което така или иначе е постигнато преди повече от 250 години. Малко по-долу ще обясним защо механизацията също няма да промени изхода на разсъжденията.

Нашата пицария, започва да оперира и се оказва че имаме най важното за един бизнес търсене, и търсенето не е малко така че нашия работник е зает постоянно и започва да роптае защото не смогва с поръчките. Първото решение което всеки би приел е не да намали броя на поръчките като не ги изпълнява естествено, е да увеличи единия от факторите на производството, и тъй като пеща и помещението са стационарни бизнесмена увеличава работната сила. Поне за сега. Така поръчките продължават да ваят и тъй като рецептурника се оказва хубав хората продължават да поръчват пици. Пицарията става известна и поръчките нарастват с 200% например. Така сега и двамата работника изнемогват да сварват да завършват поръчки. Нормален следващ ход за далновидния предприемач е да увеличи другия от факторите на производство. Но за това малко по късно. Предполагаме, че бизнесмена е недалновиден и увеличава отново работната сила. Тук обаче се получава малък нюанс, който той по късно забелязва, а именно че обема на поръчки продължава да расте, а тримата работници не успяват да се справят с тях. И ако е абсолютно недалновиден би наел четвърти и пети и произведените пици биха продължили да падат като количество.

Защо се получава това?

Защото действа Закона на намаляващата възвръщаемост. Теоретично и практически около една пещ се оказва че оптималния брой работници не трябва да е повече от двама. Добавянето на повече работници увеличава времето през което те бездействат поради простата причина, че пещта е заета от единия през определено време и не може да бъде ползвана от другите работници през това време.

Подобен пример е и с обработването на земя от един/двама/трима арендатори. Представете си, че сте едър земеделец и имате 500 декара земя за да дадете под наем. Наемате човек който да ви дава наем за земята но забелязвате още през

първия сезон, че той оперира само 80% от земята. Предполагате, че му идва в повече след като си плаща рента и решавате за следващия сезон да му дадете половината и да наемете още един на същата цена. Супер, на следващия сезон получавате двойна рента от същата земя. Решавате да намалите рентата на всеки от двамата но да намалите земята им също и да дадете още едно парче на трети. Така трима обработват земята и получавате вече даже повече. Предполагам, че се сещате че ако продължите да делите земята рентата ви от всеки ще продължи да пада и накрая няма да вземате 500 ренти които да са еквивалентни на 3 те които сте вземали от когато само трима човека са обработвали земята. Защо? Ами много просто, най малкото разделянето на земята ще отнеме част от земята за да може да минава механизация за да може да оперират и да стигат до вътрешните парцели и прочее. Да не говорим, че е много възможно някои от тях да не могат да си изпълнят задълженията, други просто да се откажат, трети да решат че реколтата е лоша и да поискат форс мажорни обстоятелства и прочее и прочее.

Отново е проработил Закона за намаляващата възвръщаемост. Тоест сте увеличили единия от факторите на производството - работната сила, но сте оставили същи другите. В случая с втория пример може даже да си направите мисловния експеримент на обратно - да имате огромна земя която ви обработват трима човека и ви дават рент и да купите същото парче земя и да очаквате същите хора да ви дават същия наем. Няма как да стане защото пак сте увеличили единия фактор на производството - земята, без да сте увеличили другите.

Оставих механизацията нарочно за накрая на тази част, защото тя механизацията даже подсилва примера. Представете си че имате отново същата пицария и при купуване на работи за да не плащате на работници решавате че може да увеличавате производството безкрайно. За съжаление това няма как да се случи. Даже и да не е настроен робота за оптимална работа с пещта и сложите втори робот, той трябва да покрива дупките на първия. Но един път покрил ги няма как да сложите трети защото тогава той няма какво да прави. Трябва да купите втора пещ с още два робота и докато ви се изчерпи помещението може да натрупате още пет пещи с десет робота вътре но тъй като фактора ви на производство - земя е ограничен евентуално ще се принудите да го увеличите. Отново е проработил Закона за намаляващата възвръщаемост.

Ще обобща как това е свързано с разпада на социализма и плановата икономика по долу в текста. Тук само ще ви дам да се замислите за всичките кадрови назначения които се извършваха по онова време в гържавно оперираните предприятия и да се запитате какво би станало с един бизнесмен, който в целта си да разшири бизнеса си продължава да увеличава само единия от факторите си на производство - работната сила.

2. Липсата на пазарно откриване на цената.

Свободния пазар, за който моя милост толкова много говори в канала си и толкова много обича освен, че е идея за свободна и доброволна размяна на стоки и услуги е и още нещо. Той е система за трансфер на информация. Тази информация, която човек открива, когато се опита да продаде стария си автомобил за 5000 лева и се окаже, че никой не му дава тази цена докато не свали на 3000 лева и тогава всички се юрват да го купят.

Защо се получава това? Защото на свободния пазар в момента има десетки хора, които са търсили подобен автомобил и са видели състоянието на подобни автомобили на подобна възраст и на подобна цена и са преценили, че вашия автомобил е в по добро състояние от това което се предлага на пазара и че 3000 лева за него са доста добра цена. Какво се случва ако се опитате да се договорите за 3500 лева с двама трима потенциални купувачи? Най вероятно един или двама от тях ще откажат и е вероятно третия да се съгласи да го купи. Защо? Много просто, той не притежава информацията които другите двама имат и които са видели същия автомобил за 3200 лева и смятат че ще спестят 300 лева. А е също така възможно, че въпросния купувач да има и повече информация и да е преценил, че вашия автомобил всъщност си заслужава тия 300 лева отгоре на онзи друг, който е за 3200 лева.

Защото свободния пазар носи информация, той често пъти е използван и от различни индивиди да проверяват цените на дадени неща. Всеки се е чудил защо

пускат имот за продажба и изведнаж се отказват от продажбата и я свалят. Причината е тривиална - просто искат да разберат колко струва имота им.

Но да направим нещата малко по комплексни с два по задълбочени примера.

Представете си, че сте производител на телевизори от ниския клас да кажем до 50 инча. Искате да влезете в пазара с 85-100 инча телевизори. Имате производствените мощности или планирате да инвестирате в тях. От къде ще вземете информация за това колко ще ви струва производството на 85 инчов телевизор? От пазара естествено. Допитвате се за капиталовите вложения като изпратите искане за оферти и цената е определяща в случая. Допитвате се за цената на работната ръка или роботизацията пак до пазара като потърсите хора и те ви кажат каква заплата ще искат. Същото е и с роботизацията - пращате искания за оферти за изработката на поточна линия и избирате между цена и качество. Като казвам избирате между цена и качество - вие всъщност избирате пак цена само че този път е цената на която ще се продават телевизорите ви, и това което ще ви остане като печалба в края на процеса. Така или иначе това което ви предоставя свободния пазар всъщност е информацията за цената на различните компоненти, които ще вложите в продукта си и информация за това на каква цена може да се продава продукта ви.

И за да не оставим необърнат камък, ще споменем и случая когато продукта още не съществува на пазара.

В момента компанията Joby(това е реална компания) се е засилила да произведе летяща кола, която би спестила доста време в трафика на Ню Йорк. Аз лично им желая пълен успех с това начинание. Но на каква цена тази компания ще пусне летящата си кола при условие, че нямаме други летящи коли в момента? По принцип компаниите гонят печалба и ако видите финансовите и данни в последните няколко години те са били само на загуба. Така че компанията трябва да покрие и загуби(заеми) така че да предположим, че цената на производство на въпросната кола ще е от порядъка на 10 000 лева. Като сложим печалба, покриване на инвестиции и загуби те могат да сложат и цена 20 000 лева. Сигурен съм, че ще има ентусиасти, които биха дали и 1 000 000 лева за подобна кола и това ще стане.

В случая нямаме информация от свободния пазар за цената на крайния продукт само за цената на производството му която се формира както и по горе от това, което е вложено в него. Така компанията теоретично може да си надува цената колкото иска докато има ентусиасти да я купуват. Проблема е обаче, че ако има свободен пазар това няма да е за дълго. В момента в който се появи първия прототип и първите няколко коли и ако няма един куп регулации и патента които да се прескочат някой друг ще дойде и ще започне да произвежда същата кола като оптимизира процеса и я направи много по евтина, защото бизнеса не иска големи цени, а големи обороти. Това веднага ще върне обратен сигнал на Joby, че цената на колата им пада защото има конкуренция и те щат не щат ще намалят цените. И естествено ще бъде рай ако конкуренцията не е една или две компании, а още двеста подобни компании. Но за това можем само да си мечтаем. Свободен пазар в момента не съществува.

Така от казаното до тук, как това се връзва с провала на плановата икономика и социализма и демокрацията?

От историята и теорията знаем, че социализма е система в която държавата е притежател на средствата за производство и тя решава чрез централно планиране, кое е важно за гражданите и да консумират, и кое да произвеждат. Структурата определяща това обикновено е част от правителството на една държава и провежда политика на икономическо планиране, като определя количествата на закованите от държавата стоки и услуги, и произвежданите такива. Подобна политика естествено диктува цените на произведените стоки и услуги на вътрешния пазар и ако няма същите политики на външния пазар тя трябва да се съобразява с пазарните условия които диктуват външните цени. По този начин плановиците трябва се съобразят с това което е реално диктувани цени от търсенето и предлагането и да трансферират на вътрешния пазар като цени на предлаганите стоки и услуги. Тъй като това пренасяне на цени не може да се извърши без да има реално търсене и предлагане от потребителите и по този начин определяне на цените от пазарните играчи, това се извършва от плановиците.

Това е и една от причините доста социалистически държави да просъществуват и до днес включително и 45те години, които бяха дадени на социализма и СИВ. Те просто сравняваха цените, които съществуват в демократичните режими и ги копираха. Износните автомобили на СССР винаги се конкурираха по цени със цените на автомобили на запад(по Мисес). За качество не говорим.

Така продукт закупен на една цена от външния пазар получава държавно определена цена на вътрешния независимо дали има търсене за него или няма. Обикновено цитираните банани през социализма бяха купувани от компании на запад(Chiquita) и доставени на вътрешната мрежа с определена цена, независимо дали имаше търсене или нямаше. И тъй като се появяваха само през един период от време на годината - по нова година естествено е да се очаква търсене на въпросните плодове, тъй като вътрешно пазарното търсене никога не е било задоволявано. По този начин системата създаваше изкуствено търсене за нещо толкова нормално като един плод. От друга страна в България винаги имаше череша и ябълки например които не бяха внасяни и производството им беше стимулирано за износ и за вътрешния пазар, като и цените им бяха стимулирани без да се търси обратния сигнал на пазара. Странно е да се мисли, че никой не се е сещал да купува банани през Юни или Юли, когато по скоро този плод също е достъпен, но може да се предположи, че чрез изкуствено създаване на търсене определени кръгове са се облагодетелствали от продажбата им.

Идеята с бананите може да се приложи и към други части от социалистическата икономика, където държавното планиране се проявяше с гръм и трясък и трябваше да създава изкуствено търсене за да може да създава някакъв продукт. Представете си например, че в момент на амок апаратчиците в Москва бяха решили да залееят пазара на СИВ с нови Лади. Какво би се случило? СССР се напъва и решава, че вместо гражданите му да чакат по 10 години за Лада ще произведе няколко милиона и ще залее пазара и на СИВ с такива. Проблема е, че нито знае реално на каква цена да ги продава, нито знае какво количество да произведе. Но случайно на някой гений му идва на ум да произведе 50 милиона Лади и да ги пусне из СИВ за продажба. В тоя случай какво би се случило - първо цените на старите Лади а други автомобили ще се сринат надолу, и второ тези които имат стари коли биха се отървали от тях и биха си купили нови Лади. Окуражен от своя успех апаратчика ще пусне още 50 милиона на следващата година. Тогава какво ще се случи? Най вероятно тия които имат вече миналогодишни Лади е да продължат да

карат същите, а тия които не са купили от първите да си купят нови. Проблема обаче е, че те ще са много по малко от първите и да речем това са само 10 милиона Лаги продадени. Другите остават в магазините и никой не ги купува. В края на годината плановика разбира че е произвел 40 милиона повече автомобили от необходимото и е нормално да си вземе поука. Кое то той прави и на следващата година решава че ще произведе само 10 милиона. Оказва се че тоя път е прав и се решава да опита да планира следващия си ход като увеличи производството с малко. До тук говорим за фиксирана или леко увеличаваща се цена на автомобилите тъй като предприятията в плановата икономика също трябва да си планира разходите и печалбата, така че когато са пуснати на пазара цените на автомобилите се запазват или увеличават незначително.

Чрез тези си действия въпросния плановик вече е наситил пазара на автомобили и по този начин тези които са си купили нови автомобили вече не купуват и остават само определени хора които съществуват и си сменят колите всяка година. Така пазара се свива постепенно до тези, които си сменят колите постоянно и тези които наистина се нуждаят от нова кола. А те стават все по малко тъй като пазара е зает с Лаги и всеки е горд собственик на нова или няколко годишна Лага. Така пазара започва да се свива. Къде е грешката на нашия плановик? Че той не е коригирал цената си с търсенето от пазара. Тъй като пределното предлагане поражда насищане на пазара и намалява цената на всяка стока той не е разбрал този обратен сигнал който да му подсказва, че цената е твърде висока за количеството Лаги с които е наситен пазара. И да предположим, че на плановика от това предприятие е даден карт бланш и той може да намали цената колкото си иска даже под производствената за да насити пазара напълно с автомобили. Така предприятието е на загуба но затова пък всеки гражданин на СИБ кара нова или почти нова Лага. Тоест някой целокупно остава постоянно на загуба за да могат всички други да карат нови автомобили в крайна сметка тъй като всичко е общо накрая всички губим.

Надявам се, че до тук е станало ясно, че подобно предприятие не би работило ако е частно. То би фалирало още от производството на ония непродадени 40 милиона автомобиля и би изчезнало от пазара много преди да трябва да намали цените за да залее пазара с нови автомобили на цена под производствената, което пък също би го погубило. В плановата икономика за съжаление това не става поне в началото, това се проявява по късно поради обема на всяка гържавна икономика,

който е много по голям от този на която и да е компания - инерцията от натрупаните загуби е много по малка при по големи предприятия. И докато в частното предприятие всяка по значителна загуба води до реструктуриране и редуциране, обратното се случва в плановата икономика. Загубите се трупат и отиват към гържавния бюджет, който пък трупа дефицити, които пък се превръщат във външен дълг, който гражданите на гържавата плащат чрез насилствено отнетите данъци. Когато и това вече не може да помага системата да работи - тя колабира.

Да обобщим как двете причини се приливат и реално събарят плановата икономика и социализма.

В примера по горе видяхме, че автомобилното предприятие което произвежда Лада е увеличило всичките от факторите си на производство неимоверно. Но най важния в случая е също увеличен - а именно капитала нужен за производството на автомобили. Така се е изпълнил Закона за намаляващата възвръщаемост(1). Така като в нашия случай за да може всеки гражданин на СИБ да кара Лада на предприятието му е даден карт бланш то е започнало да произвежда автомобили без оглед на ресурси и капитал. Но може ли това да продължава вечно? Не разбира се, гържавата ще продължава да влиза в дългове докато не пострадат социалните програми и най накрая фактора на производство - капитал ще стане оскъден ресурс. Когато няма как този фактор да се увеличи повече, и производството ще спре. Предприятието реално и теоретично не може да работи на загуба вечно.

Тогава за съжаление на плановиците е в резултат от настъпилото и другото събитие а именно Пазарното откриване на цената(2). И тъй като е липсвал обратен сигнал от пазара плановика е вкарал предприятието в загуба, като е искал да изпълни наредбата всеки в СИБ да кара лада. Така предприятието е работило на загуба, а гържавата е осигурявала капитал като е отнемала от други сектори или е влизала в заеми, които дефакто са се трупали на гърба на данъкоплатеца.

Горния пример е хипотетичен, и на практика повечето предприятия в плановата икономика си ограничават загубите, но те всички работят на загуба и са поддържани от субсидии на данъкоплатците. Мит е, че е имало държавни предприятия, които са работили на печалба по простата причина, че във всяка планова икономика цените са определени централно и никога не са работили в условията на истинска конкуренция. Как тогава може да разбереш, че работиш на печалба? Факта, че счетоводството ти показва плюс не значи нищо, при условие че имаш държавни субсидии за повечето си продукти и стоки, които купуваш. Никога не си търсил дали да купуваш по евтини или по скъпи и по качествени суровини за да произведеш по евтина или по скъпа стока и да се конкурираш с някой на пазара. Плановите предприятия реално работят под чадъра на държавата издържани от данъкоплатеца. Примерите за това са хиляди от близката ни история от преди 35 години.

Да обобщим и защо ИИ не може да реши въпросния проблем с плановата икономика, колкото и това да са надеждите на много социалисти. На първо място, предполагаемия ИИ би трябвало да планира икономическия модел, така че да е наясно кой какво иска във всеки момент и то да бъде произведено в дадения момент или произведено предварително и доставено в дадения момент. На първо място идеята, че компютър може да предполага какво точно искате всеки момент от живота си е много черна утопия и нищо чудно да бъде пресъздадена в някой момент в бъдещето. Но да предположим, че това може да се осъществи.

Това обаче, което не може да се осъществи и подобна икономическа структура да функционира е отново Закона за намаляващата възвръщаемост. Даже ИИ да може да планира/контролира търсенето и предлагането в една икономика и една държава напълно, все пак остава въпроса с функционирането на предприятията, които ще създават стоките и услугите и с техните фактори на производство. Така ако предположим, че ИИ е напълно задоволил всички нужди на хората в тази икономика остава въпроса какво ще стане когато възникнат нови нужди. Тогава Всесилния ИИ трябва да организира нови процеси и да впрегне нови фактори на производството. И да предположим, че ИИ е толкова комплексен, че е създаден да произведе утопичното същество където всеки има всичко.

Тук идва и проблема.

При всеки опит за задоволяване на нововъзникналите нужди трябва да се увеличават всички фактори на производството за да посрещне новите изисквания. Това значи, че трябва да се увеличи и земята. До колко това може да продължава? Докато свърши свободната земя в една държава която е отредена за производство. Тогава какво, даже и фиктивния пример да е глобален в един момент Земята ще свърши само и само да задоволи нуждите на хората. И когато земята свърши ще покорим космоса ли? Това не е много сериозен аргумент в подкрепа на плановата икономика и социализма - постоянна експанзия и консумация на ресурси подобно на скакалци. Това нещо свободния пазар го е решил отдавна - не всички нужди могат да бъдат задоволени. затова и съществуват търсенето и предлагането.

И така, това беше резюмето на въпросните две причини, чиито проявления може да открием и днес за съжаление. Ако някой се заблуждава, че това нещо отсъства в днешните демократични режими, мисля че трябва да обърне внимание на това колко държавни компании оперират в така наречените - развити държави. Но аз смятам да приключа до тук тъй като това не е в приоритета на това писание, а по скоро за бъдещи разсъждения.

Ако ви е харесало това което прочетохте, бъдете свободни да го разпространите без да се чувствате задължени да ме цитирате.

Също така винаги може да ми купите едно кафе в секцията "Стойност за Стойност" са биткойн и лайткойн адреса ми.

КРАЙ

@ancapbg

04.30.2025