

**Критиката на неокласическия икономикс в светлината на
Зглобалната финансово-икономическа криза от 2008-2009 г.**

Сборник с доклади от национална научна кръгла маса

24 юни 2016 г.

**Критиката на неокласическия икономикс
в светлината на глобалната финансово-
икономическа криза от 2008-2009 г.**

**Сборник с доклади от национална научна кръгла маса
24 юни 2016 г.**

2016

**Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет – Варна**

Организационен комитет

доц. д-р Христо Мавров - председател

гл. ас. д-р Силвия Господинова

гл. ас. д-р Александър Тодоров

ас. Михаил Радев

докт. Антон Петров

Даниела Косева - технически сътрудник

Научен съвет

проф. д-р Зоя Младенова

проф. д.ик.н. Ивона Якимова

проф. д-р Владимир Владимиров

Сборникът се издава като част от проект за частично финансиране на научна проява - кръгла маса НПК-172, съгласно договор за научни изследвания № НИР-175/10.06.2016 г. Публикуваните доклади не са редактирани и коригирани. Авторите им носят пълна отговорност за съдържанието, оригиналността и за допуснати по тяхна вина грешки.

Тази книга или части от нея не могат да бъдат размножавани, разпространявани по електронен път и копирани без писменото разрешение на издателя.

© Зоя Младенова, Васил Тодоров, Ваньо Гаргов, Димитър Канев, Росица Чобанова, Пламен Чипев, Боян Славенков, Екатерина Сотирова, Росица Рангелова, Григор Сарийски, Дянко Минчев, Щерьо Ножаров, Петър Пешев, Калоян Колев, Вениамин Тодоров, Искра Христова-Балканска, Христо Мавров, Георги Матеев, Младен Тонев, Петко Миран, Стела Ралева, Яким Китанов, Виржиния Желязкова, Ивайло Беев, Александър Косулиев, Кристиан Вълчев, Димитър Дамянов, Петкан Илиев, Калин Господинов, Кристиан Корелов, Кристина Стефанова, Николай Величков, Петър Пиперков, автори, 2016

© Издателство „Наука и икономика“

Икономически университет – Варна, 2016

ISBN 978-954-21-0909-9

Съдържание

1. *Зоя Младенова*
Отражения на световната криза върху икономическата теория: опит за обобщение 9
2. *Васил Тодоров*
Българска неортодоксална критика на неокласическия икономикс във връзка с глобалната финансово-икономическа криза от 2008-2009 година 56
3. *Ваньо Гаргов*
За критиката на неокласическата теория и нейните онтологични основи 76
4. *Димитър Канев*
Критиката на поведенческата икономика: подмяна или усъвършенстване на неокласическата парадигма 90
5. *Росица Чобанова*
Икономическите алтернативи според Жан Тирол - носител на Нобелова премия по икономика за 2014 г. 102
6. *Пламен Чипев*
Сакрален ли е неокласическият икономически модел? (опорни точки в защитата му) 111
7. *Боян Славенков*
Защо говорим за криза в икономическата наука и какво е нашето участие в нея? 122
8. *Екатерина Сотирова*
Идеите на Лудвиг Фон Мизес и ефективността на съвременната парична политика 133
9. *Росица Рангелова, Григор Сарийски*
Неолиберализмът при прехода към пазарна икономика в България 145

10. <i>Дянко Минчев</i>	
Дерегулирането – научна заблуда на неокласиката или удобна идеологическа доктрина	157
11. <i>Щерьо Ножаров</i>	
Деформации в цикличността – времето на икономическия пост-аутизъм	166
12. <i>Петър Пешев</i>	
Роля на приложната икономика в предотвратяване на нова голяма депресия	178
13. <i>Калоян Колев</i>	
Глобалната икономическа криза и поведенческият икономикс	188
14. <i>Вениамин Тодоров</i>	
Информационна асиметрия и световната финансова криза	199
15. <i>Искра Христова-Балканска</i>	
Икономическа конвергенция в ЕС и България	211
16. <i>Христо Мавров</i>	
Неокласическата теория и съвременните тенденции в доходното неравенство - критичен поглед.....	219
17. <i>Георги Матеев</i>	
Кризата 2007-2008 г. – причини и последици	232
18. <i>Младен Тонев</i>	
Модели на устойчивото развитие	239
19. <i>Петко Миран</i>	
Пазарните провали като фактор за нарастване на неравенството в разпределението на дохода	248
20. <i>Стела Ралева</i>	
Последната икономическа криза и предизвикателствата пред преподаването на макроикономика	261

21. <i>Яким Китанов, Виржиния Желязкова</i> Проблеми на преподаването на икономикс в съвременните условия.....	274
22. <i>Ивайло Беев</i> За релацията: теория, икономическа теория, икономикс	285
23. <i>Александър Косулиев</i> Някои проблеми на теорията за фирмата във въвеждащия курс по икономикс.....	297
24. <i>Кристиян Вълчев</i> Мястото на преподаването на икономическа теория в съвременните изисквания за формирането на човешкия капитал.....	308
25. <i>Димитър Дамянов</i> Анализът на потребителското поведение в неокласическия макроикономикс – предположения и реалност	315
26. <i>Петкан Илиев</i> Критичен поглед върху теоретичните аспекти на религиозния икономикс	326
27. <i>Калин Господинов</i> Транзакционният подход: алтернатива и приемственост.....	338
28. <i>Кристиян Корелов</i> Глобалната финансово-икономическа криза от 2008 г. през погледа на австрийската икономическа школа	345
29. <i>Кристина Стефанова</i> Неолибералният произход на европейския модел и социално-икономическите алтернативи в неговите рамки.....	356

30. *Николай Величков*
Пакта за стабилност и растеж през призмата
на неокласическите схващания и кризата от 2008 г..... 366
31. *Петър Пиперков*
Концепцията за заемните средства срещу теорията
за ендогенността на парите 375

ОТРАЖЕНИЯ НА СВЕТОВНАТА КРИЗА ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ: ОПИТ ЗА ОБОБЩЕНИЕ

Зоя Младенова

REFLECTIONS OF THE GLOBAL CRISIS UPON ECONOMIC THEORY: ATTEMPT FOR GENERALIZATION

Zoya Mladenova

Abstract: The paper deals with the effects of the last global financial and economic crisis on economic theory. The focus is on the dominant theoretical paradigm: the neoclassical theory. The research represents a summary of the reflections (positive and negative) of the crisis on economics. In the final part some new processes outside the neoclassical school are examined. The conclusion of the author is that changes in our profession are under way, but how far will they go, only the future will reveal.

Key words: crisis, economics, criticism, reform of economics, heterodox ideas

Въведение

Задачата на един въстъпителен доклад е да постави основите за последваща дискусия. Затова аз ще се опитам да очертая някои от заслужаващите внимание нови развития в областта на нашата наука в периода след глобалната криза от 2008-2009 г. и като отражение на кризата. Следва да се отбележи, че след кризисният период е за икономическата теория изключително динамичен – той е богат на разнообразни и противоречиви нови процеси, явления и тенденции. Ето защо задачата, която си поставям е да се опитам да представя тези нови процеси и явления в повече или по-малко систематизиран вид, така че да може да се види общата картина, без да се спирам подробно върху което и да е от очерталите се нови явления. Върху отделни аспекти от тях, не се съмнявам, светлина ще хвърлят докладите, депозиранни за участие в кръглата маса.

Тези намерения обясняват заглавието на моят доклад: „Отражения на световната криза върху икономическата теория: опит за обобщение”.

В предварителен порядък се налага едно уточнение: макар че в заглавието на доклада се говори за „икономическа теория”, моят фокус е върху доминиращата теоретична парадигма – неокласическата теория. По този начин докладът ми адресира темата на кръглата маса – „Критиката на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза”. Хетеродоксалните школи ще бъдат засегнати само периферно. Предвид на това съдържание на доклада, той следва да се разглежда като продължение на мои по-раншни занимания с неокласическата теория, намерили най-завършен израз в книгата „Неокласическата теория в края на ХХ – началото на ХХІ век: постижения, проблеми, перспективи” (Младенова, 2011).

Докладът е в две части:

I. Кризата и икономикса

II. Развитие на икономическата теория след кризата.

I. Кризата и икономикса

Много скоро след настъпването на кризата доминиращата икономическа теория – икономиксът, стана обект на атаки, в центъра на които застана въпросът: Защо икономиксът не успя да предскаже кризата?

На срещата си с преподаватели от London School of Economics на 5 ноември 2008 г. английската кралица Елизабет II задава въпроса: “Why no one saw it coming?” след което този въпрос започва да звучи от много места.

Икономиксът и преди е бил обект на атаки, но новото сега е, че критиките излизат извън рамките на научния дебат. Критика към икономикса във връзка с настъпването на кризата, предвид нейният мащаб, дълбочина и сериозни последици, отпращат политиците,

медиите, работодателите, институциите на икономическата политика. Материали, съдържащи критична оценка за доминиращата теоретична парадигма се публикуват в периода 2008-2009 г. и след това на страниците на водещи световни издания като *The New York Times*, *Financial Times*, *The Economist*, *Gardian* и др. Английската банка (Bank of England) организира специална конференция, на която се дискутира състоянието на икономикса. Към Конгреса на САЩ е създадена Комисия, която да разследва неуспеха на икономическата теория да предвиди кризата. В последна сметка цялото обществено мнение се настройва негативно и критично спрямо доминиращата икономическа теория.

Обществените дискусии и критики отекнаха в научните среди и икономистите също се изправиха пред въпроса: Защо икономиксът не успя да предвиди кризата?

Важен ли е този въпрос и ако да, защо е важен ?

От гледна точка на неокласическата парадигма, нещата изглеждат по следния начин:

В прагматичен план - защото това можеше да доведе ако не до избягване на кризата, то поне до смекчаване на нейните последици.

В теоретичен план – защото в духа на позитивизма и методологията на М. Фридман, научният статут на икономическата наука се определя не от реализма на нейните предпоставки, а от точността на нейните прогнози. Ако се приеме тази постановка, то тогава неуспехът на икономикса да предвиди настъпването на кризата хвърля силна сянка на съмнение върху самият му статут като научна дисциплина, т.е. представлява сам по себе си един много сериозен проблем.

Но дори и тогава, когато неспособността на икономикса да предскаже кризата не се свързва експлицитно с есето и методологичните позиции на М. Фридман, най-разпространените оценки следват следната логика: **икономиксът не успя да предвиди кризата, следователно той се провали (failure of economics)**. Тези две твърдения се разглеждат като неразривно свързани – неспособност-

та на икономикса да предскаже кризата (the timing of the crisis) се разглежда като синоним/доказателство за провала на икономикса.

Въпрос с ключово значение тогава е: Защо икономиксът не успя да предвиди настъпването на кризата?

Ако се направи опит да се обобщят съществуващите мнения¹, то се очертават три основни възможни обяснения, които съставляват отговори на горния въпрос.

Първото възможно обяснение: икономиксът е станал прекалено абстрактен и се е откъснал от действителността. Съвременното му състояние се характеризира с прекомерна математизация и формализация, самоцелно теоретизиране, в резултат на което е загубил собственото си съдържание; отдалечил се е или е скъсал връзките си с реалността.

Тази критика идва преди всичко от редиците на хетеродоксалните икономисти. Тя не е нова, но кризата даде повод за нейното активизиране. Като примери могат да се посочат публикации на Т. Лоусън (Lawson, 2009, 2012), Дж. Ходсън (Hodgson, 2008, 2009), Стив Кийн (Keen, 2009), Ларс Сил (Syll, 2010) и други – активни участници в дискусиата.

В контекста на идеята за отдалечаването на икономикса от действителността, показателно е възраждането сред хетеродоксалните икономисти на интереса към книгата на Т. Лоусън „Икономикс и реалност“, публикувана през един по-ранен период (Lawson, 1997). В нея авторът критикува икономикса за това, че той възприема и изучава икономиката като затворена система, а тя е отворена. В резултат на неточното идентифициране на обекта на анализ, икономиксът по-нататък възприема и неадекватни на този обект методи на изследване. Крайният резултат е отдалечаване на икономикса от реалността. Ако се обобщи, критиката на Т. Лоусън е в основата си онтологична.

¹ На основата на публикации в научния печат, в текущите издания, социалните мрежи, блогове и т.н.

Но нашето внимание е към ортодоксалната теория.

Гласове с подобни критики звучат и от редиците на доминиращата парадигма.

В една статия, придобила изключително широка популярност, П. Кругман (Krugman, 2009) реагира на провала на икономикса да предскаже кризата с въпроса: „Как икономистите объркаха толкова нещата?“. Отговорът, който Кругман дава на този въпрос е: „професията на икономистите (т.е. икономиксът – б.а.) остана встрани, защото те като група погрешно приеха красотата, облечена във впечатляващо изглеждаща математика, за истина.... Икономистите отново се влюбиха в остаряла, идеализирана представа за икономиката, в която рационални индивиди взаимодействат на свършени пазари, този път представа, маскирана с уравнения.”.

Т. Пикети в книгата си „Капиталът през XXI век“ отбелязва: „Да говорим открито, дисциплината „икономикс“ все още предстои да преодолява своето детинско увлечение към математиката и към чисто теоретичните и силно идеологизирани спекулации, за сметка на историческото изследване и сътрудничеството с другите социални науки.” (Piketty, 2014, p. 32).

Една голяма група икономисти от САЩ, Германия, Дания и Франция начело с Д. Коландър (Colander et al, 2009) отправят две основни критики към доминиращата парадигма. Първата е срещу моделите на неокласиката, които са прекалено абстрактни и откъснати от действителността: „тези модели не съумяват да държат сметка за действителната еволюция на реалната икономика... доминиращият теоретичен модел изключва много аспекти на икономиката, които е вероятно да доведат до криза”. Втората критика е по отношение на неспособността на икономистите-неокласици да разбират ограниченията на своите модели и да представят тези ограничения открито. Авторите завършват: „Това състояние на нещата очевидно изисква сериозна преориентация на фокуса на изследванията, които икономистите предприемат, а също установяването на етичен кодекс, който да изисква икономистите да разбират и оповестяват

ограниченията и потенциалната опасност от неправилно използване на техните модели.” (Colander et al, 2009, p. 3, p. 4)

Второто обяснение и в по-конкретен план е свързано със състоянието на макроикономиката и нейните модели.

Преди да представя критиката към макроикономиката във връзка с неспособността на икономикса да предвиди кризата, бих искала да припомня какво характеризира състоянието на съвременната макроикономика. Към края на XX в. в нея се формират две влиятелни течения: Новата класическа макроикономика (школата на рационалните очаквания), в основата на която стои Теорията за реалния бизнес цикъл, и Новото кейнсианство. Макар че между тях има съществени различия, те споделят и общи методологични принципи (методологичния индивидуализъм, оптимизационно поведение на индивидите, концепцията за равновесието), както и теоретична близост – по отношение на икономиката в дългосрочния период, поради което в края на XX в. бе лансирана идеята за Нов неокласически синтез. Така че критиката срещу макроикономиката е критика или срещу двете доминиращи течения, или срещу Новия неокласически синтез и неговата сърцевина: динамичните стохастични модели на общо равновесие – Dynamic Stochastic General Equilibrium models (DSGE моделите).

Един от първите, който отпрати критика към макроикономиката е известният американски макроикономист У. Бюитер (Buiter, 2009, p. 1), който в статия във *Financial Times* пише: „Стандартната макроикономическа теория не помогна да се предвиди кризата, нито допринесе за това тя да бъде разбрана или да се намерят решения...Както Новата класическа макроикономика, така и Новото кейнсианство, почиващи върху идеята за завършените пазари (complete markets) не само не позволяват ключовите въпроси за несъстоятелността или свръх ликвидността да намерят отговор. Те не позволяват подобни въпроси да бъдат зададени. Нужна е нова парадигма.”

Ако се опитаме да бъдем по-детайлни, то критиката към моде-

лите на съвременната макроикономика във връзка с последната криза могат да се систематизират в следните основни направления:

1. Моделирането на цикъла – в моделите на макроикономиката колебанията са възможни, но те са неголеми и самокоригиращи се, така че икономиката остава в стабилно състояние. Кризите са резултат на външни шокови, но не и на вътрешни, вградени фактори.

2. Начинът, по който финансовият сектор присъства в макроикономическата теория.

3. Линеарност на моделите.

4. Хипотезата за рационалните очаквания и репрезентативния агент – т.е. обект на критика стават и микроикономическите основи на макроикономиката.

Тези четири основни направления ще бъдат разгледани по-подробно.

1. Представата на макроикономистите за цикъла

О. Бланчард (Blanchard, 2014) посочва, че в годините преди кризата от 2008 г. американският мейнстрийм икономикс възприема една нарастващо „благоприятна“ („добронамерена“) гледна точка за колебанията на обема и заетостта. Но той допълва: „Кризата показва ясно, че тази гледна точка е погрешна и че има нужда от дълбоко преосмисляне.“

Заслужава да се види как известният икономист обяснява формирането на тази „добронамерена“ гледна точка. В своята статия от 2014 г. той пише: „Техниките, които ние използваме, оказват влияние върху нашето мислене по един дълбок и не винаги осъзнат начин. Такъв е случаят с макроикономиката в десетилетията, предшестващи кризата. Техниките бяха най-подходящи за едно разбиране, според което икономическите колебания се случват, но те са регулярни и в основни линии самокоригиращи се. Проблемът е, че ние започнахме да вярваме, че това е наистина начинът, по който светът работи.“(Blanchard, 2014, p. 28).

И по-долу „Ние в тази област (макроикономиката - б.а.) възприемахме икономиката като ...постоянно подложена на различни шокове, постоянно колебаеща се, но по един естествен начин връща се към стабилното си състояние във времето.

....Ние всички знаехме, че съществуват „тъмни ъгли”, ситуации, при които икономиката може зле да функционира. Но ние смятахме, че сме доста далеч от тези ъгли, и през повече време можем да ги игнорираме.

.... Основният урок от кризата е че ние сме били много по-близо до тези тъмни ъгли отколкото си мислехме, и че ъглите се оказаха по-тъмни отколкото ние смятахме.”

Положителното в статията на Бланчард е, че наред с вътрешните причини за този „благоприятен” поглед към икономическите колебания (развитието на макроикономическата теория), той разкрива и външните: това е сравнително по-равномерното, без големи сътресения стопанско развитие на развитите страни от 80-те години на XX в. насам.

2. Начинът, по който се интерпретира в макроикономиката финансовия сектор

Критики с подобно съдържание са широко разпространени. Не са малко икономистите, които посочват, че в своята най-абстрактна същност теорията на пазарната икономика е теория на бартерна икономика, в която ролята на парите е сведена до посредник в движението на стоките. В моделите на макроикономиката, ако финансовият сектор присъства, то той е прекалено абстрактен, тривиален и опростен. Срещу това икономистите днес се изправят пред лицето на съвсем различна реалност – реалност, в което финансовият сектор играе много важна роля (днес много икономисти посочват, че той е „сърцето“ и „кръвоносната система“ на съвременната монетарна пазарна икономика), нещо повече, с основание се говори за „финансиализация” на икономиката, за несъразмерно/прекомерно

разрастване на финансовия сектор, а през последните две десетилетия в резултат на финансовите иновации се промени начинът, по който функционира финансовата система. Много малко от това присъства в модерната макроикономика. Затова и повсеместно е признанието, че е необходимо сериозно преосмисляне на интерпретацията на финансовия сектор в макроикономиката. Масов е призивът да се ендогенизират важни аспекти на финансовия сектор от гледна точка на съвременното му функциониране.

3. На критика е подложено едно от основните свойства на макромоделите до кризата – тяхната линейност

Ето как изтъкнат специалист като О. Бланчард (Blanchard, 2014) обяснява това свойство на моделите. Връщайки се към революцията на рационалните очаквания през 70-те години на XX в., той посочва: „Основната идея – че поведението на хората и фирмите зависи не само от текущите икономически условия, но и от това какво те очакват да се случи в бъдеще – не била нова. Това, което е ново е развитието на техники за решаването на модели при предпоставката, че хората и фирмите правят най-доброто за да оценят бъдещето.

....Тези техники обаче имат смисъл само при схващането, според което икономическите колебания са достатъчно регулярни, така че гледайки към миналото, хората и фирмите (и иконометриците, които прилагат статистиката към икономикса) да могат да разберат тяхната природа и да формират очаквания за бъдещето и да са достатъчно прости, така че малки шокове имат малък ефект, а един шок два пъти по-силен от друг, има два пъти по-силен ефект върху икономическата активност. Причината за това допускане, наречено линейност, е техническа: модели с не-линейност – такива, при които малък шок като намаляване на цените на недвижимостите, могат понякога да имат голям ефект, или при които ефекта на шока зависи от останалата икономическа среда – е трудно, ако не и не-

възможно да бъдат решени при предпоставката за рационални очаквания.” (Blanchard, 2014, p. 28).

И по-долу: „Че малки шокове могат понякога да имат големи ефекти и, като резултат, нещата да тръгнат действително зле, не било напълно пренебрегнато от икономистите. Но един такъв резултат се смятало, че е нещо от миналото което няма да се случи отново, поне не в развитите страни, резултат от техните силни икономически политики....

....Накратко, идеята че малки шокове могат да имат голям неблагоприятен ефект или че могат да имат за резултат продължителен спад, не се разглежда като основен проблем.”(Blanchard, 2014, p. 29).

4. Обект на критика стават и микроикономическите основи на макроикономиката – хипотезата за рационалните очаквания и репрезентативния агент

Франсиз Копола отбелязва: „Тези модели не са реалистична картина на това как икономиката действително работи. Репрезентативните агенти всъщност не представляват никого. Рационалните очаквания са движени колкото от логиката, толкова и от емоциите. Поведенският икономикс е още в детската си възраст, но ние вече започваме да разбираме до каква степен хората са водени от инстинктите си като например стадния инстинкт. И никъде това не е толкова очевидно колкото във финансовата индустрия.”

Третото обяснение и отговор на въпроса защо икономиксът не успя да предвиди кризата е свързано с разкриване недостатъци на ортодоксалната финансова теория. Критиката срещу ортодоксалната финансова теория може да се разглежда като по-нататъшно продължение на критиката срещу макроикономиката, защото и тук едно от основните обвинения е, че тя почива върху прекалено абстрактни, опростени предпоставки.

През м. март 2009 г. във Великобритания е публикуван документ на Британската финансова служба. Той е озаглавен “The

Turner Review. A Regulatory Response to the Global Banking Crisis”. В него част 1.4 е посветена на „Фундаментални теоретични въпроси”. В тази част се посочва, че финансовите пазари не могат адекватно да бъдат моделирани като ефективни взаимодействия между рационални агенти, водещи до равновесие в процеса, като по този начин се отхвърля почти цялата структура на модерната ортодоксална финансова теория, така както тя бе развита през последните 20-30 години (The Turner Review, 2009, p. 40-41).

На преосмисляне са основните постановки на ортодоксалната финансова теория, като особено силно критикувана е хипотезата за ефективните пазари (Е. Фама). Според нея, финансовите пазари коректно образуват цените на активите в съответствие с цялата налична информация. В резултат финансовите пазари функционират ефективно, те са гъвкави и уравнивяващи се. Но икономистите по трудния начин трябваше да осъзнаят, че идеализираната им представа за финансовите пазари не отговаря на действителността, а финансовата теория почива върху прекалено опростени, абстрактни допускания. Вместо идеята за ефективните пазари, в монетарната теория на преден план излезе въпросът за финансовата нестабилност и за нейната връзка с макроикономическата динамика.

Но в разгърналата се дискусия в научните среди има и много защитници на икономикса и от нападките срещу него, свързани с кризата. Аргументите, които се привеждат, могат да се систематизират накратко по следния начин:

1. Не е вярно, че икономическата теория не е предсказала кризата – привеждат се примери, свидетелстващи за обратното.

Х. Мински в поредица от публикации (Minsky, 1982, 1986, 1992)² отстоява идеята, че финансовият капитализъм има вродена тенденция към нестабилност и кризи, дължащи се на спекулации за сметка на нарастващ дълг. Той отправя ред предупреждения за се-

² Мински умира през 1996 г.

риозните последици, които финансовата дерегулация след 1980 г. може да има. Но неговите идеи не придобиват популярност сред мейнстрийма, не и преди настъпването на финансовата катастрофа.

Нуриел Рубини, професор по икономикс в Ню Йоркския университет на 7 септември 2006 г. в свое изказване пред МВФ предупреждава, че САЩ са изправени пред срив на цените на жилища, силно намаляващо доверие на потребителите и рецесия. Неблагоприятните развития могат да разрушат хедж фондовете, инвестиционните банки и други основни финансови институции. От името на Фонда отговаря икономистът Анирван Бенаржи който казва, че предсказанията на Рубини не използват математически модел и пренебрегва неговите предупреждения като такива на обичайния песимист.

Много **пост-кейнсианци** (Пол Дейвидсон и други) също след 1980 г. отправят предупреждения относно опасностите, които разширяващия се пазар на дериватите, финансовата дерегулация и високите нива на дълга създават.

Но никой не чува техните предупреждения. Защото те са хетеродоксални икономисти, а към хетеродоксалните теоретични направления неокласиката по принцип се отнася с пренебрежение.

Към това би следвало да се прибави още една причина: това е формираният и господстващ по времето преди кризата неолиберален начин на мислене, в който няма място за икономически катастрофи. По този повод Дж. Ходсън (Hodson, 2011, p. 528) пише: „Предупрежденията били пренебрегнати също поради идеологията на свободния пазар, комбинирана с теоретични идеи като хипотезата за ефективните пазари и рационалните очаквания. Широко се вярвало, че пазарите ще регулират и контролират дълга. Свърх отпускане на кредити ще бъде идентифицирано от пазара и акциите на отпусканите безспир кредити институции ще бъдат автоматично подкопани. Държавно регулиране следователно не е необходимо.Когато икономистите вярват в информационната ефективност на пазарите и тяхната самокоригираща се способност, тогава предуп-

реждения за срив биват пренебрегнати, защото те вървят срещу установените разбирания.”

2. Че е невъзможно да се очакват точни прогнози от икономистите или че това не е основната задача на нашата наука.

В отговор на критиките много икономисти-неокласици пишат, че не е възможно да се предвидят кризите така, както не могат да се предвидят земетресенията. „Макроикономистите не са оракули. – посочва Фр. Копола - Тяхната задача е да идентифицират тенденции, а не да предсказват конкретни явления. Едновременно е и неоснователно, и опасно от страна на обществото да очаква те да играят ролята на пророци.”

Други икономисти подчертават факта, че съставянето на прогнози не е основната задача на икономическата наука. Като клон на научното знание задачата на икономическата теория е преди всичко да изследва и обяснява закономерностите на функциониране на икономиката.

3. В хода на дискусиата се чуват и гласове, които припомнят, че прогнозите на икономистите са винаги формулирани при определени условия (те са *conditional*), т.е. имат вида: „ако такива и такива обстоятелства бъдат налице“, тогава в икономиката „ще протекат такива и такива процеси“.³

4. До защита на макроикономиката и нейните модели – особено основната съвременна конструкция: динамичните стохастични модели на общо равновесие (както и на ортодоксалната финансова теория).

Един от първите, които в годините след кризата излиза със защита на макроикономиката, е Бен Бернанке. В своя реч, произнесена през 2010 г. пред Принстънския университет (Bernanke, 2010) той отстоява разбирането, че по време на събитията довели до фи-

³ Пояснения за характера и спецификата на икономическите прогнози се съдържат във Въвеждащата глава на почти всеки учебник по Икономикс.

нансовата криза, грешки са правени, но те са главно „инженерни“ или „управленски“, но не и грешки на фундаменталната наука макроикономика. Бернанке признава, че „да се разбере отношението между икономическата и финансовата стабилност в макроикономически контекст е критична недовършена задача за изследователите“. Но за да се реши тази задача той предлага да се надгражда над постигнатото като се използва утвърдената методология в макроикономиката – т.е. да се продължи по пътя, по който науката върви от периода преди кризата.

Самият П. Кругман в публикации в своя блог⁴ през последните няколко години защитава моделирането. Според него икономиксът е дисциплина на моделите. Всички те са непълни – оставяйки извън една или повече важни характеристики на своите цели; много от тях са несравними – доколкото те осветяват различни черти на общи цели чрез правенето на различни опростявания; нито един от тях не е точен, благодарение на техните идеализации. Но добрите сред тях, както подчертава авторът, имат известна реална обяснителна сила и предсказателно съдържание, което направлява политиката.

Наблюденията си върху методологията на икономикса Кругман обобщава по следния начин: „Така че как ние правим полезен икономикс? Най-общо, това, което ние наистина правим, е комбинираме максимизация и равновесие като първа стъпка с разнообразие от ad hoc модификации, отразяващи това, което изглежда да са емпирични регулярности относно едновременно как индивидуалното поведение и пазарите се отклоняват от този идеализиран случай.“

В подкрепа на икономикса се изказва и един от най-влиятелните съвременни макроикономисти – Т. Сарджънт. В свое интервю (Sargent, 2010) той казва: „Критиката на моделите на Реалния бизнес цикъл и на техните близки братовчеди – т. нар. Нови кейнсиански модели, е погрешно насочена и отразява неразбиране-

⁴ <http://krugman.blog.nytimes.com>

то на целта, за която тези модели са създадени. Тези модели са били създадени за да описват агрегатните икономически колебания при нормални времена, когато пазарите могат да поставят заематели и заемодатели заедно по едни нормален начин, а не за време на криза или разпад на пазарите.”⁵

Направеният дотук анализ позволява да се направят следните изводи относно критиката към икономикса като рефлексия на последната глобална финансово-икономическа криза:

1. Кризата доведе до активизиране на критиката срещу неокласическия икономикс, и на такава основа – до активизиране на теоретичните дискусии.

2. Макар че като отправна точка често се използва въпросът „Защо икономиксът не успя да предвиди глобалната криза?“, и критиките, и дискусиите съвсем не се ограничават само в търсене на отговор на този въпрос. Кризата в икономиката извади на преден план явни и скрити до момента проблеми на нашата наука. Ето защо и критиката срещу доминиращата теоретична парадигма, както и разгърналата се в резултат на нея дискуссия обхващат един широк кръг от проблеми – от методологията, до въпроси на теорията или на отделни нейни части.

3. Критиката срещу икономикса бива ортодоксална и хетеродоксална. И двете заслужават внимание в еднаква степен. Предвид темата на кръглата маса, вниманието дотук бе фокусирано единствено върху ортодоксалната критика (т.е. вътре в самото направление). Затова и с изводите по-нататък ще продължа също само по отношение на ортодоксалната критика.

4. От трите направления на критиката към неокласическия икономикс във връзка с последната криза, изложени по-горе:

⁵ Извадката е от едно интервю на Т. Сарджънт. Цит. по: Speigler, P.M. and W. Milberg, Methodenstreit 2013? Historical Perspective on the Contemporary Debate Over How to Reform Economics. // Forum for Social Economics, vol. 42, N 4, 2013, p. 320.

- ❖ свръхматематизация и самоцелно теоретизиране;
- ❖ критики към моделите на макроикономиката;
- ❖ критики към ортодоксалната финансова теория,

най-дълбок, фундаментален характер има първата критика – за свръх математизация, прекалена абстрактност и самоцелно теоретизиране. Това е така, защото тя касае методологията.

Що се отнася до неокласическото направление, тази критика не е нова. За да я разгранича от хетеродоксалната критика, аз я нарекох преди време „вътрешна методологична критика” (Младенова, 2011). Вътрешната методологична критика съществува и си заслужава да се припомнят някои факти за нея.

През 1970 г. от високата трибуна на Американската икономическа асоциация и в качеството на неин Президент, в своето президентско обръщение В. Леонтиев посочва: „...у мнозина от нас се надига чувство на безпокойство относно сегашното състояние на нашата дисциплина, резултат на безпрецедентното развитие през последните три десетилетия.” Това, което ученият констатира е фундаментален дисбаланс в състоянието на дисциплината, изразяващ се в това, че „слабото и прекалено бавно разрастване на емпиричната основа просто не може да подкрепи разклоняващата се супер структура на чистата, и бих казал, съзерцателна икономическа теория”(Леонтиев, 1994а, с. 286).

Десет години по-късно, през 1982 г. Леонтиев отново прави оценка на състоянието на доминиращата икономическа теория, което му дава основание за нова и още по-остра критика. Обект на критичната оценка е американската икономическа наука. Тя не само е развила отрицателно отношение към систематичното емпирично изследване, според учения, но и уклон към самоцелно и празно теоретизиране. „След като не са били подложени на суровата дисциплина на систематичното търсене на факти, по традиция наложено и прието от техните колеги в естествените и историческите науки, икономистите развиват почти непреодолимо пристрастие към дедуктивното мислене.... Страница след страница на професионални-

те икономически списания се изпълват с математически формули, водещи читателя от множество повече или по-малко правдоподобни, но напълно условни предположения, към точно формулирани, но съвсем неуместни теоретични заключения.”

„Година след година теоретиците на икономиката продължават да създават десетки математически модели и да изследват в най-големи подробности техните формални качества, а иконометриците приспособяват всевъзможните видове алгебрични функции към по същество същите съвкупности от данни, без да са способни да предложат в някакъв приемлив вид систематично разбиране за структурата и функционирането на дадена реална икономическа система.”(Леонтиев, 1994b, с. 11-15).

Поради всичко това, заключава ученият, резултатът е „състояние на стабилно, стационарно равновесие и блестяща изолация, в което е изпаднала академичната икономическа теория”.

В последна сметка истината е, според В. Леонтиев, че икономиксът, или поне част от него, се е превърнал в „емпирично празна наука”.

През следващия период критика от подобно естество отправят икономисти като М. Блауг, Р. Липси, М. Фридман.

Вътрешната методологична критика съществува, тя се чува вътре в ортодоксалното направление през последните четири и половина десетилетия, и тя не идва от случайни хора, а от световно известни икономисти, дали изключителен принос за развитието на самото направление. Освен това тя е много остра и безкомпромисна. Но какво се случва – тази критика остава без всякакво внимание – напълно пренебрегната или отмината с мълчание.⁶

Сега се случва същото. Силната, и за мнозина неочаквана статия на П. Кругман от 2009 г. намира много широк отзвук, но не и в

⁶ Този въпрос е развит подробно в: Младенова, З. Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век: постижения, проблеми, перспективи, част 1, 2011 г., глава 4 параграф 2: с. 315-372.

ортодоксалното направление. В ортодоксалното направление тя остава без коментар, също както и проблемите на методологията биват отминати с мълчание.

Като се има предвид историческият опит, това състояние на нещата можеше да се предвиди. Аз съм напълно съгласна с Дж. Ходсън (хетеродоксален икономист), който още през 2009 г. прогнозира, че най-вероятният отговор на неокласиците на всички критики срещу тях, ще бъде: „Трябва повече да се стараем да правим по-добри модели.”(Hodgson, 2011, p. 531).

5. Дискусии вътре в доминиращата теоретична парадигма се водят (в основни линии) само по втория и третия аспект на критиката срещу икономикса: относно някои слабости и недостатъци на модерната макроикономическа теория или на ортодоксалната финансова теория, и то на основата на утвърдената методология и при приетите от неокласиката изходни предпоставки. Теоретико-методологичните основи на икономикса остават непокътнати, непокътната остава и непоколебимата убеденост на икономистите-неокласици в тяхната правота. Водещите списания продължават да публикуват силно математизирани статии. Икономистите продължават да остават в плен на илюзията, че икономиксът е най-добре развитата (най-съвършената) сред социалните науки (Fourcade, Ollion and Algan, 2015). Ето защо очакванията нарасналите критики срещу икономикса, главно от страна на хетеродоксалните школи, негативното отношение, оценки и натиск от страна на общественото мнение да предизвикат по-съществена промяна в икономикса, засега не се оправдават.

Такава е и оценката на редица икономисти – ортодоксални и хетеродоксални, за ефектите от критиката срещу икономикса след кризата и до настоящия момент.

Асад Заман пише: „Мнозина, които очакваха че световната финансова криза ще послужи като призив за пробуждане в професията, останаха много разочаровани от последващите развития. Макар че имаше истинска вихрушка от публикации върху различни аспек-

ти на кризата, фундаментално преосмисляне не е налице.”

Д. Коландър (Colander, 2015, p. 229) отбелязва: „...аз не очаквам финансовата криза от 2008 г. да има значителен ефект върху професията на икономистите, върху това как се прави макроикономика Икономиксът не се е променил по никакъв фундаментален начин след финансовата криза и проявява малка вероятност да се промени. Така че от гледна точка на фундаменталните определители, макроикономическата теория ... не се е променила, макар че това отсъствие на промяна не може да бъде оправдано.”

В цитираната по-горе статия Дж. Ходсън (Hodgson, 2011, p. 518) посочва, че една от задачите, които си поставя в публикацията е да оцени изгледите за възраждане на икономическата теория след кризата. Неговата оценка е следната: „... възможността за преориентиране на икономикса в по-конструктивни и релевантни канали е по-малко вероятна, отколкото може да изглежда на пръв поглед, поради наличието на основни институционални и културни бариери пред реформата на професията. Сред тези бариери са остарели дисциплинарни граници, дълбока специализация за сметка на синтетичен поглед върху нещата и култ към метрификацията и формализацията.”

Солидарен с направените по-горе оценки е и П. Коуен (Cohen, 2009): „Засега отсъства значителна промяна на мненията и практиката след академичните лидери на нашата професия. Напрасно ние търсим да открием подобни разговори и отказване. Знаците са за „обичайната практика” (“business as usual”).”

Така че тези, които очакват разгърналата се дискусия и критиката срещу икономикса да доведат до съществена промяна в характера на доминиращата теоретична парадигма, засега остават разочаровани.

II. Развитие на икономическата теория след кризата

В следкризисния период както в ортодоксалната теория, така и извън нея, се наблюдават нови интересни развития. Те ще бъдат разгледани последователно по-долу, но доколкото неокласическата (ортодоксалната) теория е доминиращата теоретична парадигма в съвременните условия, редно е да започна с нея.

1. Неокласическата теория

Неокласическата теория продължава да се развива и след кризата. Ще посоча само някои направления на това развитие, като изрично подчертавам, че не си поставям задачата да бъде изчерпателна.

1.1. УсвЪръшенстване на DSGE моделите – това е направление на най-новите изследвания, по което се работи многопосочно. Разработват се модели с нелинейност, или такива, включващи нерационални агенти. Но най-сериозните усилия са насочени към интегрирането на финансовия сектор в макроикономическите модели.

П. Спигел и В. МилбЪрг (Spiegel and Milberg, 2013) анализират дискусиата върху състоянието на икономикса след глобалната криза от 2008-2009 г. и на основата на дискусиата извеждат доминиращите виждания за основните насоки, в които следва да се реформира икономикса. Двамата автори посочват: „Разбирането, което може да се изрази накратко като „прибавете финанси и разбъркайте“ (“add finance and stir”) бе най-очевидното в текущия дебат и има изгледи да остане такова поради две причини. На първо място, това разбиране се подкрепя от известни и авторитетни икономисти, в т.ч. Нобелови лауреати по икономика. На второ място – тази насока на развитие съвпада с изменения, които вече са в ход в икономикса – например възхода на поведенските финанси. Поради това, тя не изисква съществено отклонение от тенденциите в текущата практика.“ (Spiegel and Milberg, 2013, p. 323).

Едновременно с това с участието на най-големите авторитети в

професията, се дискутират и решават принципни въпроси като например: могат ли старите модели все още да бъдат използвани? Да се конструира един модел, или различни модели за различни състояния на икономиката и т.н.

О. Бланчард изразява собствената си позиция по следния начин: „Ако макроикономическата политика и финансовата регулация са направени по такъв начин, че да поддържат здравословна дистанция от тъмните ъгли, тогава нашите модели, които правят портрет на нормалните времена, пак до голяма степен ще са подходящи. Друг клас икономически модели, целящи да измерват системния риск, може да се използват за да дават предупредителни сигнали че ние се приближаваме твърде много до тъмните ъгли, и че трябва да се предприемат стъпки да се намали риска и да се увеличи дистанцията. Да се опитваме да създадем модел който интегрира нормални времена и системни рискове може би е отвъд професионалните концептуални и технически възможности на този етап.” (Blanchard, 2014, p. 31).

Андрю Лилико, виден британски икономист отбелязва: „...макар че често е по-добре да имаме по-сложни модели, стига те да работят добре, има риск в това да се повишава сложността ... Един модел, който включва всичко, не е модел. Това е самият реален свят.“

П. Кругман посочва, че в макроикономиката има два вида модели: прости и сложни. Според Кругман, простите модели са за предпочитане. Той смята, че един сложен модел рядко (ако изобщо) дава по-добри предсказания или дори обяснения за това, което се случва в икономиката. Защо тогава са нужни сложните модели? Отговорът на Кругман е следния: „Сложните модели оказват подкрепа на простите когато те потвърждават техните изводи; а когато влизат в противоречие, дават сигнали че нещо липсва.“⁷ Според известния икономист, моделите на Новата класическа макроикономика са

⁷ Цит. по: Rosenberg, A. What's Wrong with Paul Krugman's Philosophy of Economics, 3:AM Magazine, June 26, 2014.

добри по принцип, но при специални случаи (например при *zero lower bound*) икономистите трябва да се обърнат към кейнсианската макроикономика.

1.2. Проблемите на паричната политика – в центъра на икономическия дебат.

От таргетиране на инфлацията преди кризата, паричната политика по време на кризата се изправи пред съвършено различна ситуация и пред необходимостта да взема нетрадиционни решения – затова се заговори за иновативна, нетрадиционна парична политика. След кризата във фокуса на вниманието застана възстановяването и поддържането на финансова стабилност, а също и излизането на икономиката от рецесията. Напреосмисляне са поставени целите и инструментите на паричната политика. Напоследък често се коментират и нейните ограничения (вж. публикации във *Financial Times* през м. декември 2015 г.)

Дискусиите се водят по широк кръг от проблеми: около ролята на лихвения процент, влиянието на създаването на пари върху инфлацията и валутния курс, риск-премията, новата неконвенционална парична политика (*zero interest rate policy* – ZIRP; *quantitative easing* – QE), „новата монетарна рамка“ (“*new monetary framework*”) и др.

Няма да е пресилено да се каже, че паричната политика понастоящем е подложена на цялостно преосмисляне (вж. публикациите в *Cato Journal*, Spring/Summer, vol. 36, N 2, 2016 – целият брой съдържа статии, обединени под рубриката “*Rethinking Monetary Policy*”).

1.3. Бавното излизане от рецесията и ниските темпове на растеж в след кризисния период дадох повод за много нови изследвания.

Особеностите на икономическата конюнктура след края на глобалната криза насочи усилията на много икономисти към търсене на обяснение за бавното преодоляване на рецесията и за ниските темпове на растеж. Появи се понятието “*secular stagnation*” („дълготрайна стагнация“). Счита се, че този термин е популяризиран от

Лари Самър на Годишната научна конференция на МВФ през 2013 г.⁸ Самърс използва термина за да характеризира устойчиво ниското съвкупно търсене, причинено, според него, от застаряване на населението, което има склонност да консумира по-малко и от увеличени дял в доходите на най-богатите, за които не е много вероятно да увеличават своето потребление, което и без това е голямо.

От някои икономисти бе лансирана идеята, че високите темпове на растеж са вече в миналото. Счита се, че икономиката след кризата е в нова реалност и тя трябва да се приспособи към тази нова реалност. Заговори се за „нова нормалност“ – поток от статии и книги са посветени на тази тема (James K. Galbraith, *The End of Normal*, 2014).

Масираните научни търсения по очертаните по-горе проблеми означават нови развитие в теорията на цикъла и в теориите на растежа.

1.4. *Теорията на икономическата политика* – налице е, според мен, тенденция към сериозна промяна в теорията на икономическата политика, която започва все по-силно да се обляга на Поведенския икономикс. Индикации за това идват от различни посоки, но аз съм специалист по световна икономика и затова ще дам само един пример, който много ме впечатли – Докладът на Световната банка *World Development Report* за 2015 (WB, *World Development Report 2015: Mind, Society and Behavior*). Както е добре известно, една от основните цели на банката е борбата с бедността и преодоляването на изостаналостта на развиващите се страни. Основната идея, заложена в *WDR 2015* е, че ако политиката на развитието се постави върху по-реалистични представи за поведението на индивидите, тя ще бъде много по-успешна и ефективна. Затова изследването в Доклада залага в основата на политиката най-новите дос-

⁸ По-задълбочено проучване показва, че въвеждането на термина “secular stagnation” е свързано с А. Хансен и периода на 30-те години на XX в. По-подробно вж. *Trade and Development Report*, 2015, p. 16.

тижения на поведенския икономикс. С това експертите на Световната банка съществено разширяват и обогатяват подхода на неокласиката, защото срещу нейното основно допускане за рационални егоистични индивиди, анализът на Световната банка приема, че психологичните и социологически фактори – обикновено игнорирани в икономическите модели – играят много важна роля при формиране на индивидуалното поведение.

1.5. Проблемите на разпределението излязоха на преден план – от една страна във връзка с ниското съвкупно търсене и забавените темпове на икономически растеж, от друга страна във връзка с растящото неравенство в световната икономика.

В рамките на неокласическия икономикс проблемите на разпределението традиционно заемат място някъде в периферията. Никой не би могъл да отрече, че в научните изследвания те не биха могли да се сравнят по значение с проблеми като икономическия растеж, фискалната или паричната политики. През последните години това положение е на път да се промени, доколкото проблемите на разпределението придобиват нарастващо значение. От една страна това е свързано с отчитане изпълнението на Целите на хилядолетието за развитие (Millennium Development Goals) през първия програмен период: 2000 – 2015 г. Във връзка с това събитие, през последните години бяха публикувани много изследвания, които от една страна показват несъмнените успехи в постигането на някои от Целите на хилядолетието за развитие, но от друга очертават ред нерешени задачи в борбата с бедността и растящо неравенство в доходите в световната икономика. Тази тревожна тенденция се проявява устойчиво през последните три десетилетия, тя се нуждае от обяснение и съответни политики, което насочва нарастващ изследователски интерес в световен мащаб към проблемите на разпределението. Към това следва да се прибави продължителната стагнация в ред страни, високата безработица, които се отразяват неблагоприятно върху благосъстоянието на определени социални групи и допълнително изострят въпроса за равенството и разпре-

делението на доходите. В контекста на продължителната стагнация във въпрос с ключово значение се превръща влиянието на неравенството върху икономическия растеж.

Като илюстрация за големия интерес към проблемите на разпределението в съвременните условия могат да се посочат изследвания на три ключови фигури в глобалния дебат за неравенството: Бранко Миланович, Джеймс. К. Галбрейт и Дж. Стиглиц. Бранко Миланович е бивш главен икономист на Световната банка и един от най-изявените специалисти по проблеми на разпределението. Автор е на множество публикации по въпроса (Milanovic, 2011, 2016). Дж. К. Галбрейт оглавява голям проект по проблеми на неравенството, който се осъществява към Университета на Тексас в САЩ. Също е автор на множество изследвания по проблема (Galbraith, 2012). Научните интереси на световно известен икономист като Дж. Стиглиц през последните години са ориентирани към разпределението на доходите (Stiglitz, 2012, 2015). Една от последните книги на Стиглиц – „Цената на неравенството“ (Стиглиц, 2014), неотдавна бе преведена на български език. В началото на 2013 г. на семинар тримата специалисти заедно дискутират състоянието, тенденциите и последиците от икономическото неравенство.

Доказателство за изостреното внимание на научната общност към проблемите на разпределението е и факта, че икономическият бест селър на 2014 г., най-четената книга, стана книгата на Т. Пикети „Капиталът през XXI век“, в която основната тема е разпределението на доходите.

Проблемът за неравенството е в центъра на вниманието и на много международни организации – ОИСР (вж. OECD, 2015), ЮНКТАД (UNCTAD, 2012). През 2015 г. той е фокусът и в годишното обръщение на американския президент към конгреса за състоянието на Съюза, както и в работата на Глобалния икономически форум в Давос⁹.

⁹ Виж Elliot, L. World Economic Forum publishes 14-point plan to tackle global inequality. The Guardian, Jan. 19, 2015.

Казаното по-горе е достатъчно, за да се направи следното обобщение:

Нови насоки на развитие на неокласическата теория в периода след 2008-2009 г. неоспоримо са налице. Частично те са отговор на въпроси, които кризата извади на преден план пред науката. Частично – в резултат на променящите се реалности, особено модифицирания цикъл и забавените темпове на растеж. Тук бих искала да подчертая втория момент. Приведените по-горе примери показват, че новите насоки на развитие на неокласическата теория са свързани с промените в икономическата действителност, с процесите и явленията които протичат в нея: последната глобална криза, следкризисното възстановяване на икономиката, постигането на финансова стабилност, дълговият проблем и т.н. Неокласиката е динамична теория, която се променя и развива и то в определена степен във връзка с измененията на реалността. До този извод стигнах и изучавайки развитието на доминиращата парадигма през XX в. в едно по-ранно свое изследване (Младенова, 2011). Поради това аз считах и продължавам да считам, че научно-познавателните възможности на неокласиката не подлежат на съмнение. Но икономиксът интерпретира действителността по специфичен начин, силно ограничавайки методите си (практикувайки методологичен редуционизъм). Отчитайки неоспоримите постижения и познавателни възможности на неокласиката, аз в същото време смятам, че тя може основателно да бъде критикувана за практикувания от нейните представители методологичен редуционизъм (абсолютизирането на математическото моделиране и загърбването на други, полезни изследователски методи)¹⁰, за дискриминационното отношение към хетеродоксалните школи (което е недопустимо за една демократично развиваща се наука), както и поради пренебрежителното отношение към заниманията с методологията. Считах също, че неокла-

¹⁰ Което се отразява върху научно-познавателната функция на икономикса като я стеснява.

сиците трябва по-добре да осъзнават ограниченията на своите теоретични модели.

Като се има предвид казаното в първата част на този доклад: че в отговор на критиките във връзка със световната криза икономиксът напълно загърбва методологичната критика, може да се направи още един извод. От гледна точка на методологията и методите на анализ, нашата науката продължава да следва пътя, който отдавна е избрала. **В този смисъл новите развития в теорията изглеждат повече като продължение на собствената изследователска програма на икономикса, отколкото като отговор на критиките, появили се във връзка с последната криза.**

Дотук бе разгледана неокласиката. Стана очевидно, че тя продължава да се развива по един традиционен начин, в руслото, което отдавна е поела.

Но това съвсем не означава, че на полето на икономическата теория в света няма нищо ново. Напротив – наблюдава се съществено раздвижване. Независимо от това, че неокласическата теория засега продължава да е доминиращата парадигма в науката, преподаването и все още до определена степен в икономическата политика в света, значими нови явления се случват, но те се случват главно извън икономикса. Затова сега ще разширя анализа си отвъд онова, което се случва в границите на неокласиката и ще посоча процеси и явления в световен мащаб, които заслужават внимание поради това че имат, и ще имат голямо значение за бъдещето.

2. Развитие в областта на икономическата теория извън неокласиката

По-долу ще бъдат представени най-значимите нови моменти в развитието на икономическата теория отвъд рамките на доминиращата теоретична парадигма.

2.1. Активизиране на хетеродоксалните школи и течения

Кризата, и особено въпросът „Защо икономиксът не успя да предвиди кризата“ даде основание на хетеродоксалните икономисти да активизират критиката срещу икономикса. Те са и най-активните участници в дискусиите.

Като съдържание хетеродоксалната критика си остава до голяма степен традиционна (макар и специфична за всяка от хетеродоксалните школи поотделно). Важно е обаче да се отбележи, че към настоящия момент благодарение на опонентите на неокласиката се активизира методологичния дебат – изключително важен проблем от гледна точка бъдещето на науката. Хетеродоксалните икономисти остават почти единствените участници в него (наред със специалистите по История на икономическата мисъл и икономическа методология). В рамките на методологичния дебат се дискутират отново следните въпроси: за предпоставките; дали използваните концепции са подходящи; методите на анализ; ролята на математическите модели; използването на иконометрията; съответствие на теорията на реалността; отношението между теория и икономическа политика; влияние на идеологията; използването на идеи от други социални науки в икономическата теория и т.н. (вж. публикациите на страниците на сп. *The Journal of Economic Methodology* през последните години).

2.2. Появата на нови професионални научни организации

❖ Световната асоциация по икономикс (World Economics Association), която е създадена през 2011 г. Понастоящем в нея членуват 13 800 икономисти от цял свят. Организацията издава 3 списания, които са на свободен достъп: *Real-World Economics Review*; *Economic Thought*; *World Economic Review: Contemporary Policy Issues*, и един бюлетин – *WEA Newsletter*. Изброените издания съдържат много интересни публикации, на техните страници се води активна дискусия, те са отворена платформа за идеи от всички теоретични

направления.

❖ Световната интердисциплинарна мрежа за институционални изследвания (World Interdisciplinary Network for Institutional Research - WINIR), която е инициатива на институционалистите. Официално се учредява през октомври 2013 г. със следната цел: да обедини всички учени, които се занимават с изучаване природата, функциите, еволюцията и влиянието на институциите и организациите върху икономическия и социалния живот, без значение от каква академична дисциплина, теоретичен подход или методология идват. За целта изследователската мрежа организира научни конференции, семинари, изследователски групи и др. Впечатляващото относно тази организация са две отличителни особености: 1/ много бързо се изгради като глобална мрежа, и 2/ тя е наистина интердисциплинарна – във всичките си инициативи привлича специалисти от областта на икономиката, политическите науки, правото, социологията и др.

2.3. Създаването на нови научни центрове

Могат да се посочат само някои примери:

❖ Института за ново икономическо мислене (Institute for New Economic Thinking - INET), основан през 2009 г. Самото му наименование е достатъчно показателно: Институт за **ново** икономическо мислене. Ние асоциираме икономическото мислене с икономическата теория, която го създава. Така че наименованието „Институт за ново икономическо мислене” очевидно има отношение към нашата дисциплина. Но нека да видим какво пише Институтът за себе си (www.inet.org) :

„Нашата работа има своите корени в историята и е мултидисциплинарна по природа. Ние приемаме, че сложността и неопределеността са вродени в икономическите и финансовите системи и поставяме под въпрос теории, почиващи върху погрешната предпоставката, че хората винаги се държат рационално и предсказуемо.

Традиционният икономикс ни провали. Нашата цел е да предложим надеждни решения на основните предизвикателства на ХХІв..

Професионалните икономисти и финансисти все още защитават фундаментализма на свободния пазар, избягвайки да направят дори очевидните изводи за опасността от свободните пазари. Фискалната политика на ограничения (austerity) и намаляването на дефицита продължават да са пътеводни думи и за политиците и за теоретичите, независимо че глобалното неравенство се увеличава експоненциално и безработицата достига или надвишава равнищата от Великата депресия в много страни. Политиците задушават реформите, които могат да донесат растеж и облекчения на милиони, а многобройните предизвикателства на устойчивото развитие и благоприятстващи околната среда иновации са оставени настрана.

Неокласическият икономикс се провали в това да застане с лице към тези предизвикателства, но съпротивата към промяната е значителна – както вътре в дисциплината, така и в света като цяло.”

С оглед на казаното, INET се стреми да предложи алтернатива. Институтът изгражда световна мрежа на учени и специалисти, които подкрепят идеята за ново икономическо мислене; финансира научни изследвания в тази посока; установява партньорства с водещи университети и институции; организира научни форуми; поддържа връзки с разрастващото се студентско движение; има платформа за интерактивно обучение и др.

Основните направления (приоритети) на научните изследвания на Института са:

- ❖ отношение между финансите и икономиката;
- ❖ разпределение и неравенство;
- ❖ икономика на иновациите;
- ❖ природа и ресурсна устойчивост.

Дейността на Института за ново икономическо мислене и сега заслужава внимание, а вероятно тя ще става все по-важна в бъдеще поради следните причини: 1/ Институтът се ползва с подкрепата на

световноизвестни икономисти (в Борда на съветниците на Института има 6 Нобелови лауреати по икономика) и водещи в света университети, и 2/ той разчита на сериозно финансиране (създаден е през 2009 г. с дарение от 50 млн. долара от Дж. Сорос, но впоследствие получава и други дарения).

Други нови инициативи са:

- ❖ Evolution Institute
- ❖ PRIME – Policy Research in Macroeconomics (UK)
- ❖ IDEA – Institute for Dynamic Analysis
- ❖ Foundation for European Economic Development (FEED).

2.4. Възраждане на интереса към идеите на известни икономисти от миналото

Във време, когато Историята на икономическата мисъл (ИИМ) все повече излиза от процеса на преподаване, а това разбира се, се отразява и върху научните изследвания (младите изследователи не са учили ИИМ и не познават своите предшественици), протичат процеси, които свидетелстват че до някаква степен икономистите се обръщат с лице към своите корени. ИИМ се връща на полето на научните дебати.

През последните години се наблюдава възроден интерес към видни икономисти от миналото – не само към Х. Мински, но също към Фр. фон Хайек, К. Маркс и Карл Полани, доколкото често в атаките си срещу икономикса хетеродоксалните икономисти се позовават върху тях. Същото важи за повишения интерес към Дж. М. Кейнс - да припомня само, че Робърт Лукас обяви през 1980 г. (Lucas, 1980), че кейнсианството е мъртво. Насочването през последните години на вниманието на икономистите към теоретичното наследство на Кейнс се дължи не само на дълбочината на последната криза, но и на мащабната държавна интервенция в икономиките по време на кризата. Но докато представителите на доминиращата па-

радикалните възраждат идеите на Кейнс в областта на макроикономиката (кейнсианските модели на макроикономическо равновесие или кейнсианската макроикономическа политика), хетеродоксалните икономисти акцентират върху традиционно подценени аспекти на идеите на Кейнс – например значението на фундаменталната неопределеност за макроикономическата динамика, за ирационалността – т.нар. от Кейнс “animal spirits”, които може би движат психологията на пазарите, особено на финансовите и т.н.

Признаците за нарасналия интерес към идеите на известни икономисти от миналото са многобройни и забележими: преиздават се техни основни произведения; расте потока от статии върху тях; издават се книги върху тях, провеждат се научни конференции.

2.5. Разгръщане на световно движение за реформа в преподаването на икономикс

Критиките към неокласическия икономикс в след кризисния период родиха един ясен, и може би до определена степен неочакван резултат – силен натиск за **реформа в преподаването на Икономикс** с активното участие на студентите.

Критиките към икономикса като учебна (университетска) дисциплина имат самостоятелно значение. И те също не са съвсем нови. През 2000 г. движението за “Post-Autistic Economics” се зароди в университета на Сорбоната в Париж. Участващите в това движение френски студенти критикуват преподаването на икономикс за отсъствието на реализъм, твърде голямото значение, което се придава на математическите техники и доминирането на неокласическия подход. Но тогава пазарните икономии се развиват сравнително възходящо и стабилно. Икономическата конюнктура е благоприятна. Макроикономиката стои в основата и определя икономическата политика. Смята се, че доброто управление на икономиката изисква да се следват прости правила: централните банки таргетираат инфлацията, фискалната политика в основни линии няма отношение, а

контролът върху капитала е ненужен. В такива условия гласове, които звучат различно, лесно биват игнорирани или дори дискредитирани. Политиците и международните институции се надпреварват да празнуват победата на свободния пазар и новия икономически ред, аргументирайки се с дългия период на икономически растеж и доказателствата за успешна икономическа политика и наука.

Последната глобална криза промени съществено ситуацията. Не само че икономистите-неокласици не предупредиха за приближаващия срив, но мащабите на кризата бяха толкова големи, че заплашиха интегритета на глобалния капитализъм. В такива условия недоволството на студентите от преподаването на икономикс се възбужда. Заобиколени от публични дискусии върху макроикономическата политика и изложени на влиянието на разнообразие от хетеродоксални идеи, особено в пресата и блоговете, студентски групи отново започват да критикуват прекалено абстрактната, социално неангажирана природа на мейнстрийм икономикса и неговият абсолютен монопол върху университетското образование.

Могат да се посочат следните основни жалони в разрастването на студентското движение за реформа на икономикса като университетска дисциплина:

2009 г. – Франция, възбуждане на движението за пост-аутистки икономикс, създаване на нови организации като PEPS-Economie;

2011 г. - Германия: студенти от университета в Тюбинген основават група за четене (reading group) **Rethinking Economics** и организират две конференции под същото наименование през 2012 и 2013 г., предлагайки семинари на различни теми, вкл. философия на икономикса, ИИМ, икономикс на комплексността (complexity economics) и пост-кейнсиански икономикс.

Взаимодействието на тази група с други 14 сходни студентски движения в Германия, с преподаватели и изследователи, доведе впоследствие до появата на **Network of Plural Economics**.

2011 г. – САЩ: на 2 ноември 2011 г. 70 студентите-бакалаври от курса на проф. Г. Манкю напускат учебната зала в знак на соли-

дарност с движението „Окупирай Уолстрийт” и в знак на протест срещу тесногърдието на дисциплината (едностранчивата ориентация на дисциплината към консервативни икономически политики).

2013 г. – Англия: през април 2013 г. е създадено **Post-Crash Economics Society (PCES)** на студенти от Манчестърския университет, които издигат искане за реформа в преподаването на икономикс. Групата отправят искания за модул, включващ хетеродоксарни подходи към икономикса, а също повече обърнат към реалния свят и интердисциплинарен процес на преподаване. Студентите апелират също за включване в преподаването на етика, история и политика. Те отстояват разбирането, че студентите по икономикс трябва да са в състояние да анализират предпоставките и методологията на теорията; а също етичните измерения на това да бъдеш икономист и етичните последици на икономическите политики, които понастоящем почти напълно отсъстват от преподаването.

След като искането им било отхвърлено от ръководството на университета, PCES организира вечерни лекции за модул без кредити, наречен “Bubbles, Panics and Crashes: An Introduction to Alternative Theories of Economic Crisis”, който обхваща хетеродоксални теории за кризите и история на финансовите кризи. През следващите години Групата организира също поредица от публични лекции, изнасяни от известни марксисти, пост-кейнсианци, институционалисти, австрийски, феминистки и екологични икономисти. През м. май 2014 г. PCES публикува изчерпателен доклад върху преподаването на икономикс в Университета на Манчестър, идентифицирайки ред области за усъвършенстване и предлагайки хетеродоксално-ориентирани учебни курсове.

Успехът на PCES в популяризиране на дискусиата за реформа на преподаването на икономикс и значителната подкрепа, която движението получава от политици, учени и работодатели, **довежда до появата на подобни общества и в други британски университети и открива пътя за глобално организиране на студентските групи.**

Тази следваща и много важна стъпка е направена през 2014 г. Студентското движение за реформиране на икономикса се консолидира в световен мащаб и успява да привлече значителното внимание на медиите. На 5 май 2014 г. е създадена **Международната студентска инициатива за плурализъм в икономикса (The International Student Initiative for Pluralism in Economics - ISIPE)** на основата на **отворено писмо**, в което са изложени основните искания на студентите за реформа в дисциплината. Отвореното писмо е преведено на 14 езика и е подписано от 65 (днес те са вече 82) студентски групи и движения от 32 държави от петте континента и от много известни икономисти от различни теоретични направления.

За мащабите на глобалното студентско движение за плурализъм в икономикса представа дават следните данни:

В ISIPE членуват студентски групи за реформа в икономикса (в частност подкрепящи централната идея за плурализъм) от: Англия, Германия, Австрия, Белгия, Дания, Холандия, Русия, Испания, Португалия, Словения, Полша, Швеция, Швейцария, Австралия, Канада, САЩ, Чили, Мексико, Бразилия, Уругвай и Аржентина, Колумбия, Индия, Пакистан, Израел, Никарагуа и др.

Сред активните участници в движението са студентски групи от едни от най-известните и авторитетни университети. За пример могат да послужат членуващите в ISIPE студентски групи от Англия и Германия:

От **Англия**: студентски групи от университетите на Кеймбридж, Оксфорд, Есекс, Лондонското училище по икономикс (LSE), Юнивърсити колидж в Лондон (UCL), Манчестър, Лийдс, Шефилд, Глазгоу, Кингстън, Бирмингам, Единбург.

Германия: от университетите на: Кьолн, Майнц, Берлин, Мюнхен, Лайпциг, Ерфурт, Хамбург, Аусбург, Франкфурт, Хайделберг, Тюбинген, Потсдам, Ерфурт, Регенсбург, Хумбалдовия университет и др.

Във всяка от изброените страни студентското движение се подкрепя от преподаватели, политици, работодатели и получава

значителен медиен интерес. Важна е подкрепата не само на преподавателите, но и на работодателите. Публикувани анкети с работодателите показват, че те настояват студентите да имат повече познания за реалния свят и да могат да комуникират знанията си на специалисти.

През април 2016 г. се провежда Втората международна среща на организациите, членувачи в ISIPE (The Second General Assembly). Домакин е PEPS-Economie от Франция и срещата се провежда в Париж. На нея са представени резултатите от най-амбициозния проект досега: детайлно изследване на съдържанието на обучението по икономикс (Economics degree) в 12 страни. То е продължение на подобно изследване, проведено във Франция от PEPS-Economie през 2012 г.

Какво искат студентите?

Студентските движения в такъв голям брой страни съществуват под различни наименования: Rethinking Economics; Real World Economics; Movement (society) for Pluralistic economics, Post-Crash Economics; Open Economics; Oikos; Critical Economics и др., но имат много сходни искания и виждания за нужната реформа в икономикса. И извършват сходни дейности по упражняването на натиск за действителна реформа.

Накратко основните искания на студентите могат да се систематизират по следния начин:

❖ разширяване на преподаването на икономикс чрез включване на идеи от различни теоретични направления – да се даде възможност на тези школи да се съревновават и конкурират, а на студентите да развият самостоятелно и критично мислене като им се предостави правото на избор. Това искане не е насочено срещу икономикса като теоретична школа, а единствено срещу монополизма му в преподаването на икономическа теория в университетите;

❖ повече реализъм в преподаването и включването на проблеми на реалността; курсове по икономикс, обърнати към реалния

живот и неговите проблеми;

❖ разширяване на обучението по икономикс чрез включването в учебните планове на дисциплини по стопанска история, ИИМ, етика;

❖ интердисциплинарно обучение – икономическа теория в неразривна връзка с другите социални дисциплини.

Ключовата дума и това, което обединява всички студентски движения по света е **плурализъм**. Затова най-добър отговор на въпроса какво искат студентите дава запознаването с Отвореното писмо при иниципирането на ISIPE.

В него студентите по света констатираат, че преподаването на икономикс е в криза и тази криза има последици далеч отвъд стени-те на университета. С основание в писмото се посочва, че това, което се преподава, оформя умовете на следващото поколение политици, и следователно ще формира обществата, в които предстои бъдещите поколения да живеят.¹¹ Ето защо реформата в преподаването на икономикс е толкова важна, тя не касае само системата на висшето образование, а има много по-голямо обществено значение.

В Отвореното писмо студентите декларират, че са неудовлетворени от драматичното стесняване на предмета през последните няколко десетилетия. „Тази липса на интелектуално разнообразие не само ограничава обучението и изследванията. Тя ограничава нашата възможност да разбираме многостранните предизвикателства на XXI век – от финансовата стабилност до сигурността на храната и климатичните изменения. Светът трябва да се върне обратно в класната стая, също както и дебата и плурализма на теориите-

¹¹ Същото посочват и студентите на Г. Манкю в отвореното си писмо до професора: студентите на Харвард заемат често високи позиции в държавната администрация на САЩ и в международни организации и от това как те ще възприемат икономиката и света, зависи в какво общество ще живеем утре.

те и методите. Това ще спомогне за обновяване на дисциплината и най-после ще създаде място, на което решения на проблемите на обществото ще бъдат създавани.“

По-нататък в Писмото се казва: „Обединени през границите, ние призоваваме за промяна. Ние не претендираме че имаме идеалния отговор, но ние не се съмняваме, че студентите по икономикс ще имат полза от запознаването с различни перспективи и идеи. Плурализъмът не само може да помогне за обогатяването на преподаването и изследванията и за възраждане на дисциплината. По-скоро, плурализъмът носи в себе си обещанието да върне икономиксът обратно в служба на обществото. Три форми на плурализъм трябва да са в центъра на учебната дисциплина: теоретичен, методологичен и интердисциплинарен.”(Open Letter, 2014).

Какво правят студентските организации и групи:

Създадоха университетски групи и изградиха както национални, така и международни мрежи. Отправят искания и предложения към своите университети за реформа на преподаването на икономикс, както и на обучението по икономикс (бакалавърската степен); анализират съществуващите учебни програми и разработват алтернативни програми; организират седмични лекции от поканени лектори по теми, които не са в учебните програми; организират групи за четене, семинари, конференции (национални и локални), провеждат медийни кампании, участват в академичните дебати.

Какви са резултатите от студентското движение за реформа в икономикса:

Преди всичко следва да се посочи, че атаката срещу университетските курсове по икономикс е безпрецедентна за висшето образование – не е имало случай на критики срещу цял един предмет.

От една страна – налице са забележителни постижения. Студентите създадоха групи в повече от 30 държави и ефективно се координираха и лансираха своя манифест. Студентските движения

и искания получиха широк отзвук в основни медии и се ползват с подкрепа от авторитетни критично настроени учени вътре в мейнстрийма (напр. Р. Скиделски). Тези движения упражниха реален натиск върху катедрите по икономикс да обосноват онова, което правят. **Аз споделям оценката, поддържана от някои икономисти, че това е повече, отколкото упоритата работа на много критично настроени икономисти е постигнала през предходните години.**

От друга страна, съпротивата на катедрите по Икономикс срещу промяната, е много силна.

Налице са все пак доказателства, че нещата започват да се променят.

❖ Налице са първи стъпки за промяна в преподаването – за пример могат да послужат британските университети. В една публикация в *Gardian (Gardian, April 28, 2016)* се прави обзор на мерките по реформа на преподаването на икономическа теория. Най-общо става въпрос за включването на допълнителни модули към съществуващите учебни планове (стопанска история, ИИМ, международен икономикс и др), увеличаване на примерите и практическите приложения при преподаването на икономикс и др.

❖ Поява на нови учебници, които отразяват в себе си идеята за реформа на учебната дисциплина „икономикс“. Два примера:

➤ Wolfram Elsner, *Microeconomics of Interactive Economies. Evolutionary, Institutional and Complexity Perspectives A Non-Toxic Intermediate Textbook*, E. Elgar, 2012

➤ Louis-Philippe Rochon and Sergio Rossi, *An Introduction to Macroeconomics. A Heterodox Approach to Economic Analysis*, E. Elgar, May 2016.

Следва да се отбележи, че в световен мащаб широко се работи по нови учебни курсове. Един от примерите е т.нар. проект CORE на INET. Институтът за ново икономическо мислене има платформа

за интерактивно обучение, на която се публикуват материали (на свободен достъп), които подпомагат реформата на преподаването на икономикс. **The CORE project (Curriculum in Open-access Resources in Economics)** е лансиран през октомври 2013 г. и разработва нов подход към преподаването на икономикс за бакалаври. Финансиран е от INET и базиран в Института за ново икономическо мислене в университета на Оксфорд в Oxford Martin School. Директор на проекта е проф. Уенди Карлин от Юнивърсити Колидж в Лондон (UCL). UCL и университета на Бристол участват активно в проекта CORE.

Съществуват и други подобни проекти – на онлайн платформи, с участието на учени от много страни, отворени за идеи и инициативи по създаването на нови учебни курсове по икономическа теория, обърнати с лице към реалните икономически проблеми. Един такъв проект в Англия е **TRUE (Teaching Resources in UG¹² Economics)**. Проектът е инициатива на хетеродоксални икономисти и си поставя задачата да подпомогне реформата на икономикса чрез разработването на разнообразни учебни материали: учебни програми, списъци с учебна литература, отделни теоретични модули, примери и илюстрации и други, в основата на които стоят хетеродоксални идеи.

❖ Като друг признак за започналата промяна може да се посочи академичната кариера на Стив Кийн – виден хетеродоксален икономист и критик на икономикса (Keen, 2011). От скоро той заема висока академична позиция, нещо, което преди трудно би могло да се случи. В момента Кийн е професор по икономикс и ръководител на Училището по икономикс, политически науки и история на Университета Кингстън в Лондон (Kingston University London) и открито заявява намеренията си да превърне университета в Кингстън в център на хетеродоксалната икономическа мисъл в Европа.

¹² UG - undergraduate

Накрая бих желала да споделя впечатления си от една международна конференция по проблеми на преподаването на икономикс, в която участвах през м. ноември 2015 г. Тя се проведе в Берлин, в Берлинското училище по икономикс и темата бе „Преподаването на икономикс през XXI век“ (“Teaching Economics in the 21st Century”). Сред организаторите бе и Световната асоциация по икономикс. Форумът събра за дискусии преподаватели от Европа (главно Германия и Австрия), но имаше също представители и от Бразилия, Мексико и др. Пленарните доклади бяха изнесени от двама световно известни британски икономисти: Р. Скиделски, който се счита за най-големия жив специалист по Кейнс, и Ш. Доу. Ключовата дума и на пленарното заседание, и на заседанията по секции, бе „плюрализъм в преподаването“. Това, което най-силно ме впечатли бе обстоятелството, че не се дискутираше/обосноваваше необходимостта от плюрализъм в преподаването. За присъстващите в залата това очевидно бе отминал етап. Това, което се дискутираше бяха практическите стъпки как да се разработят новите учебни курсове, основани на плюрализъм на идеите. Изводът, който направих за себе си бе, че най-малкото в Германия, е налице началото на неоспорим процес на промяна в университетското преподаване на икономикс.

Когато се отстоява идеята за плюрализъм в преподаването на икономическа теория, а аз съм привърженик на тази идея (не само в преподаването, но на първо място в науката), следва веднага да се отбележи, че плюрализма в преподаването (а още повече в науката) съвсем не означава “anything goes” (Dow, 2012, p. 89) – „всичко е позволено“. Става въпрос при конструирането на нови учебни курсове за прилагането наред с икономикса и на други, утвърдени и признати **научни подходи** от областта на хетеродоксалната икономическа теория: институционализма, пост-кейнсианството, австрийската школа, марксизма и т.н.

Бих продължила малко по-нататък тези свои разсъждения като ги насоча към България: ако предположим (съвсем хипотетично), че ние в България решим да тръгнем в тази посока – да правим нови

учебни курсове, основани на идеята за плурализма, то възниква въпроса: как би могло това да се случи, след като голяма част от младите поколения преподаватели не са изучавали ИИМ и не познават хетеродоксалните школи? У нас всъщност от всички поколения на пръсти се броят икономистите, които познават хетеродоксални школи. Понастоящем неокласиката категорично доминира в преподаването на икономическа теория в университетите в България. Но дори и да сме убедени в необходимостта от промяна, за това са необходими подготвени специалисти, а такива за съжаление отсъстват (или почти отсъстват) в академичните среди на нашата страна към настоящия момент. Тоест отсъства едно от най-важните условия за извършването на реформа в икономикса в онази посока, в която тя вече се осъществява в Европа.

Бих завършила тук с два извода:

1. Процесите от последните години свидетелстват, според мен, за увеличаваща се разлика между икономическата теория в Европа и САЩ. Този въпрос е сам по себе си много интересен и макар че получава известно внимание, като цяло остава подценен. Вярно е, че в следвоенния период (Втората световна война) в преподаването, а и в науката постепенно се налага американския икономикс и в резултат се извършва уеднаквяване и хомогенизация на преподаването на икономическа теория в университетите в цял свят. Независимо от това европейската икономическа мисъл, която има други исторически корени, запазва по страни (Великобритания, Франция, Италия и т.н.) определени свои специфики. Понастоящем тъкмо европейската академична наука стои начело в движението за реформа на икономикса и на преподаването на икономикс. Това чертае една възможност, в отговор на възникналите потребности, европейската наука да се изплъзне изпод влиянието на американската икономическа наука и отново да търси и придобива собствена идентичност. А възможно, да застане отново в авангарда на световната икономическа мисъл, както е било в един по-ранен период.

2. Както стана ясно от изложението по-горе, по отношение на промяната в преподаването се върви бързо напред. Затова един важен въпрос е: може ли да очакваме, че промяната в преподаването ще предизвика по обратния ред промяна на икономикса като научна дисциплина? Възможно ли е причинно-следствените връзки да променят своята посока: новостите да вървят не от науката към преподаването, а обратно – от преподаването към науката? Евантуална промяна в преподаването на Икономикс, може ли да очакваме, че ще упражни натиск за промяна на (облика на) науката „Икономикс“?

Заклучение

В науката или в преподаването, една идея доминира над всичко останало: необходимостта икономическата теория да бъде в по-голямо съответствие с действителността. Различните теоретични направления, отделните учени, дават и ще продължат да дават различен отговор на този въпрос. Неокласиката ще продължи да усъвършенства своите модели. Д. Родрик (Rodrik, 2015) говори за „емпиричен поврат“ в доминиращата теоретична парадигма, и това е неговият начин да защити икономикса от упреците в прекалена абстрактност. Ще се развие ли емпиричен поврат или икономиксът ще продължава да бъде силно дедуктивна и математизирана наука? Ще успее ли хетеродоксалната мисъл да придобие по-широко поле на разпространение – в света на икономическите идеи и в преподаването? Ще се върви ли към плурализъм в икономическата теория? Отговорите на всички тези въпроси предстои бъдещето да покаже.

Поуката за нас е, че там, навън се случват важни неща, и ние не можем да останем безучастни. Протичащите процеси са голямо предизвикателство и за нашата научна компетентност, и за нашата научна съвест.

Използвана литература

ЛЕОНТИЕВ, В. (1994а). Теоретични наблюдения и ненаблюдавани факти (Президентското обръщение е публикувано в: *The American Economic Review*, vol. 61, 1971). Вж.: Леонтиев, В. Есета по икономика. София: изд. къща „Хр. Ботев“, с. 286-87.

ЛЕОНТИЕВ, В. (1994b). Академичната икономическа наука. Писмо до издателя на сп. *Science*, публикувано на 9 юли 1982 г., Вж.: Леонтиев, В. Есета по икономика. София: изд. къща „Хр. Ботев“, с. 11-15.

МЛАДЕНОВА, З. (2011). Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век: постижения, проблеми, перспективи, част 1. Варна: СТЕНО, 463 стр.

СТИГЛИЦ, ДЖ. (2014). Цената на неравенството. Как днешното разделено общество застрашава бъдещето ни. София: Изд. „Изток-Запад“, 541 стр.

BERNANKE, B. (2010). Implications of the Financial Crisis for Economics, Princeton University, Speech. <http://federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20100924a.htm>, Sept. 24.

BLANCHARD, O. (2014). Where Danger Lurks, Finance and Development, September, pp. 28-31.

BUITER, W. (2009). The Unfortunate Uselessness of Most “State of the Art” Academic Monetary Economics. *Financial Times*, March 3, p. 1.

COHEN, P. (2009). Ivory Tower Unswayed by Crashing Economy. *New York Times*, March 5.

COLANDER, D. (USA), A. Haas (Germany), K. Juselius (Denmark), T. Lux (Germany), H. Follmer (Germany), M. Goldberg (USA), A. Kirman (France) and B. Sloth (Denmark) (2009). The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics, Kiel Institute for the World Economy. Kiel Working Paper № 1489, pp. 1-17.

COLANDER, D. (2015). Why Economics Textbooks Should, but Don't and Won't, Change. // *European Journal of Economics and Eco-*

conomic Policies: Intervention, vol. 12, issue 2, pp. 229-235.

DOW, SH. (2012). Different Approaches to the Financial Crisis, *Economic Thought*, 1 (1), pp. 80-93.

ELLIOT, L. (2015). World Economic Forum publishes 14-point plan to tackle global inequality, *The Guardian*, Jan. 19.

FOURCADE, M, E. OLLION AND J. ALGAN (2015). The Superiority of Economists. // *Journal of Economic Perspectives*, 29 (1), Winter, pp. 89-114.

FSA, *The Turner Review. A Regulatory Response to the Global Banking Crisis* (2009), March, L: Financial Services Authority

GALBRAITH, J. K. (2014). *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*, NY: Simon and Schuster.

GALBRAITH, J. K. (2012). *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*, NY: Oxford University Press.

HODSON, G. (2008). After 1929 Economics Changed: Will Economics Wake Up in 2009, *Real-World Economics Review*, 48, pp. 273-78.

HODGSON, G. (2011). The Great Crash of 2008 and the Reform of Economics, In: Michie, J. (ed.), *The Handbook of Globalization*, E. Elgar, 2nd ed., 2011, pp. 518-537 (оригиналната публикация на Дж. Ходсън под това заглавие е статия, публикувана първоначално в сп. *Cambridge Journal of Economics*, 2009, 33, pp. 1205-1221.).

KEEN, S. (2009). Mad, Bad and Dangerous to Know. *Real-World Economics Review*, № 49, p. 2-7.

KEEN, S. (2011). *Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned?*, L, Zed Books, 2nd. ed., 2011 (първото издание на книгата е от 2001 г.)

KRUGMAN, P. (2009). How Did Economists Get It So Wrong? *New York Times Magazine*, Sept. 2. 2009

LAWSON, T. (1997). *Economics and Reality*, London and NY: Routledge.

LAWSON, T. (2009). *The Current Economic Crisis: its nature and*

the course of academic economics, *Cambridge Journal of Economics*, 33 (4), pp. 759-77.

LAWSON, T. (2012). *Mathematical Modelling and Ideology in the Economics Academy: Competing Explanations of the Failing of the Modern Discipline*, *Economic Thought*, 1 (1), pp. 3-22.

LUCAS, JR. R. E. (1980). *The Death of Keynesian Economics*, *Issues and Ideas*, 2.

MILANOVIC, B. (2016). *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Cambridge, MA.

MILANOVIC, B. (2011). *The Haves and the Have-nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*, NY: Basic.

MINSKY, H. P. (1982). *The Financial Instability Hypothesis: Capitalism Processes and the Behavior of the Economy*, In: Kindelberger, C. and J.P. Laffargue (eds.), *Financial Crisis Theory, History and Policy*, 1982 <http://ssrn.com/paper-id161024.pdf>.

MINSKY, H. P. (1986). *Stabilizing an Unstable Economy*, 1986 (преиздадена отново през 2008 г. от McGraw-Hill).

MINSKY, H. P. (1992). *The Financial Instability Hypothesis*, *Economics Working Paper Archive*, WP_74, 1992, Levy Economics Institute.

OECD (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, Paris: OECD.

OPEN LETTER (ISIPE), 2014 – www.isipe.net/open-letter

PIKETTY, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard: Harvard University Press.

RETHINKING MONETARY POLICY, *Cato Journal*, Spring/Summer, 36 (2), 2016.

RODRICK, D. (2015). *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, W.W.Norton and Company.

ROSENBERG, A. (2014). *What's Wrong with Paul Krugman's Philosophy of Economics*, 3:AM Magazine, June 26.

SPEIGLER, P.M. AND W. MILBERG (2013). *Methodenstreit 2013? Historical Perspective on the Contemporary Debate Over How to*

Reform Economics, Forum for Social Economics, 42 (4), pp. 311-345.

STIGLITZ, J. (2015). The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do About Them, W.W. Norton and Company.

STIGLITZ, J. (2012). The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future, W.W. Norton and Company.

SYLL, L. (2010). What's (wrong with) Economic Theory? Real-World Economics Review, № 55, pp. 23-57.

THE CONSCIENCE OF A LIBERAL, P. Krugman's Economics and Politics blog - <http://krugman.blog.nytimes.com>

UNCTAD (2012). Trade and Development Report 2012. Policies for Inclusive and Balanced Growth, UN, NY and Geneva.

UNCTAD (2015). Trade and Development Report 2015: Making the International Financial Architecture Work for Development, UN, NY and Geneva.

WORLD BANK GROUP (2015), World Development Report 2015: Mind, Society and Behavior, Wash, DC, WB.

www.inet.org – Institute for New Economic Thinking

www.worleconomicsassociation.org - World Economics Association

За контакти:

проф. д-р Зоя Младенова, Икономически университет – Варна,
zoya_mladenova@ue-varna.bg.

**БЪЛГАРСКА НЕОРТОДОКСАЛНА КРИТИКА
НА НЕОКЛАСИЧЕСКИЯ ИКОНОМИКС ВЪВ ВРЪЗКА
С ГЛОБАЛНАТА ФИНАНСОВО-ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА
ОТ 2008-2009 ГОДИНА**

Васил Тодоров

**BULGARIAN NON-ORTHODOX CRITIQUE OF NEOCLASSICAL
ECONOMICS IN CONNECTION WITH THE GLOBAL FINANCIAL
ECONOMIC CRISIS 2008-2009**

Vasil Todorov

Abstract: The paper systemizes and presents the Bulgarian non-orthodox critique of neoclassical economics, made in connection with the global financial economic crisis 2008 – 2009. It also includes a critique from the author of the paper, concerning mainly the authenticity of knowledge of the neoclassical theory and the conclusions about the (in)authenticity of neoclassics, resulting from the crisis.

Key words: neoclassical economics, non-orthodox critique, financial economic crisis.

Не за пръв път тежки сътресения в икономиката рефлектират и върху неокласическия икономикс.¹³ След петролните шокове от 70-

¹³ *Терминологични уточнения.* В икономикса има неопределеност и противоречия по самоидентификацията му и по очертаването на обхвата и на състава му – вж. *Младенова* (2011, с. 32,33,43,440,441) и *Тодоров* (2016, подраздел I.3). В доклада се приема, че:

- съвременният мейнстрийм-икономикс включва неокласическия икономикс и новото кейнсианство. В етапа му *след* неокласическия синтез в неокласическия икономикс са (следва ориентировъчно, а не изчерпателно указване) – монетаризмът, неокласическите теории за растежа и за благосъстоянието, неоконсервативните теории (рационални очаквания, икономика на предлагането, реален бизнесцикъл), “разширенията” (нов институционализъм, теории за публичния и за социалния избор);

те години на миналия век икономиката на развитите страни “дерайлира”, последваха стагфлация (едновременно *стагнация* и *инфлация*), неспособност на неокласическия синтез да обясни ставашото в реалността и да предложи работещи рецепти за икономическа политика. Синтезът отстъпи доминацията си в икономикса. На сцената излезе монетаризмът, последван от неоконсервативните теории.

През последните десетилетия, въпреки отправените му многобройни критики¹⁴, неокласическият икономикс (наричан често – неолиберализъм) запази и разшири позициите си на доминираща теория. Видни негови представители (Робърт Лукас през 2003 г.) обявиха, че проблемът за преодоляване на депресиите е решен, те вече са невъзможни. Няколко години по-късно невъзможното се случи – започна в САЩ през 2007 г. в специфичен пазарен сегмент (ипотечното кредитиране), после като пълзяща епидемия се пренесе в банковата система, оттам – в реалния сектор и обхвана световната икономика (2008-2009 г.). За отбелязване са две обстоятелства, изглеждащи като “артефакти” в светлината на доминиращия неокласически икономикс: (1) кризата не беше предизвикана от външни шо-

-
- неолиберализъм не е направление в неокласическия икономикс, а е негова съществена характерна черта. В този смисъл целият неокласически икономикс, с изключение донякъде на новия институционализъм, е същевременно и неолиберализъм (наред с това се допуска, че либертарианството – крайна форма на съвременния неолиберализъм – притежава черти и на направление в съвременния неокласически икономикс);
 - новото кейнсианство е мейнстрийм, не е неокласика и не е в хетеродокса;
 - термините неокласическа теория, неокласика, неокласически икономикс и ортодоксална теория (ортодокс) са равнозначни; като равнозначни помежду им се имат предвид също неортодоксална и хетеродоксална теория, съответно техните производни;
 - неортодокс/хетеродокс е всичко в теорията извън мейнстрийм-икономикса.

¹⁴ По приблизителни оценки в периода от началото на 80-те години досега в света са излезли няколко десетки хиляди публикации, изразяващи несъгласия или съдържащи критики към неокласическия икономикс.

кове, тя беше “вътрешна” криза на либералната пазарна икономическа система, предизвикана от самата система; (2) в практическите си действия светът, в т.ч. и преди всичко “най-либералните” страни и международни организации – САЩ, Великобритания, МВФ, Световната банка, Г-20 – бързо се отказаха от неокласическия икономикс, към който дотогава се придържаха като теоретична база, и започнаха масирано да гасят пожара, връщайки се към отречените от съвременната неокласика кейнсиански идеи и рецепти. Мащабите на въздействията “по кейнсиански” бяха изумителни.¹⁵

Реакцията на българската неортодоксална икономическа мисъл¹⁶ спрямо релацията криза – доминираща теория беше еднозначна: засилена критика към неокласическия икономикс. В доклада критиката е разделена на три групи: I – в публикации, които “по-пълно” опират до кризата; II – в публикации, посветени изцяло или в значителна степен на кризата; III – критика, добавена от автора на доклада.

– I –

В изследвания, насочени към различни проблеми, във връзка с кризата се заема критична позиция към неокласическия икономикс:

- Посочва се, че големите сътресения в икономиката водят и до промени в теорията. Кризите в теорията са своеобразен резонанс на кризите в реалната икономика (*Проданов*, 2014, с. 35-40). Усещането за криза в съвременния мейнстрийм-икономикс се засили “с началото на икономическата криза през 2008 г.” (с. 40). Кризата в икономиката отприщи лавина от критики¹⁷ срещу неокласическия

¹⁵ В българската литература това е описано най-пълно в *Ангелов* (2010).

¹⁶ Разделянето на българските публикации на принадлежащи към ортодокса и към хетеродокса е съпроводено с условности и е въпрос за преценка от автора на доклада. От публикациите, към които се дават препратки, по-определено към ортодоксалния неокласически икономикс биха могли да се отнесат *Младенова* (2010, 2011) и *Славенков* (2007).

¹⁷ Имат се предвид критики в световната литература.

икономикс с основна линия – упрек в неадекватност спрямо реалността (пак там, с. 40-44).

- *Кацарски* (2014, с. 78-80), имайки предвид възхода на кейнсианството след средата на 30-те години и залеза на неокласическия синтез през 70-те години на миналия век, също обръща внимание на влиянието на кризите в икономиката върху развитието и смяната на икономическите теории. “Голям социален трус като световната финансова и икономическа криза, избухнала през 2008 г., не можеше да стане без последствия за икономическата теория. Тя бе удар срещу авторитета на господстващата линия в икономическата теория и политика ..., срещу неокласическия икономикс” (с. 79).

- Кризата “разклати устоите на (нео)либерализма¹⁸, засили “критичното отношение към него” и “пренасочи погледите от Смит към Кейнс, дори към Маркс” (*Стоянов*, 2010, с. 4). Доминиращата неокласическа теория допринесе за кризата (*Михайлов*, 2015, с. 76,78). “Идеята за ефективните пазари беше вградена във всички погрешни построения на икономистите, принадлежащи към научния [неокласически – В.Т.] мейнстрийм.” Тя стоеше в основата на практиката на нерегулираните финансови пазари. Кризата насочи към преосмисляне на фундаменталните идеи (*Тошкова*, 2014, с.11-12).

- В (*Маринов*, 2011) се обсъжда “фалита на международния икономически ред и на неговия теоретичен фундамент в контекста на глобалната финансово-икономическа криза (2008 – 2009 г.)”, (с. 13). Приема се за “безспорно ясно”, че “неокласическият икономикс изживява сериозна криза, ... той претърпя провал като теоретичен фундамент на макроикономическата политика.” (с. 18) Отбелязва се, че “кризата генерира мощна критична вълна спрямо неолибералната икономическа теория – под съмнение бяха поставени както научната ѝ състоятелност, така и нейната практическа полезност”

¹⁸ В цитирания източник като се има предвид целия период от Смит досега се използва терминът “либерализъм”, който покрива и съвременния неолиберализъм.

(с. 65). Необходима е “фундаментална икономическа теория, която да замени провалената неолиберална доктрина” (пак там, с. 58).

• Изследвайки банковия сектор в България през прехода и след това (1990-2015 г.) Rangelova, Sariiski (2015) установяват поредица от негативни влияния на неолибералните политики и достигат до извода (р. 62), че кризата от 2008-2009 г. направи “очевидна” непригодността на неолибералните идеи като основа за политики в сектора.¹⁹ Авторите подкрепят изказани в световната литература мнения, че неолибералният модел на функциониране на икономиката е исторически изчерпан (р. 62).

– II –

Монографията *Ангелов* (2010) е най-обстойното българско изследване на кризата – начало, причини, протичане и политики за противодействие в света, във водещи страни и региони и в България. Последната глава е “Поуки от световната икономическа криза”. Измежду изводите и поуките от кризата са: бъдещето е на регулираната, а не на саморегулиращата се пазарна икономика (с. 247); пазарният фундаментализъм обслужва интереси (с. 350), той има своя принос за кризите в света през последните двадесет и пет години (с. 346); неокласическата теория е дискредитирана (с. 348)²⁰, тя е в залез, възражда се кейнсианската теория (с. 330); необходима е нова теория за функционирането на икономиката и тя или нейна

¹⁹ “Днес [след кризата – В.Т.] неуспехът на неолибералните идеи е очевиден.” (*Rangelova, Sariiski, 2015, р. 62*). Отхвърлянето на макропланирането и регулирането “по същество е връщане към фази на развитие преди появата на модерното общество. Да припомним, че изцяло нерегулирани са процесите в дивата природа” (пак там, р. 73).

²⁰ “Неокласическата икономическа доктрина доминира в света от 70-те години на миналия век и досега. Настоящата криза произнася тежка присъда върху способността на тази теория да служи за рационално функциониране на световната икономика. Наистина какво още трябва да се случи, за да се разберат негодността на тази теория и вредите от нейното приложение! Тя е дискредитирана.” (*Ангелов, 2010, с. 348*).

съставка може да бъде кейнсианската теория (с. 352).

Интересно разграничение между ранен и късен неолиберализъм се прави в (*Леонидов, 2015*). Приема се, че късният неолиберализъм започва в края на 70-те – началото на 80-те години на миналия век. Характерна негова черта е пазарният фундаментализъм – “концепция, фетишизираща неограничената способност на пазарите да се саморегулират, коригирайки и отстранявайки бързо [сами, без външна намеса – В.Т.] възникващи неравновесия”; тези възгледи са поставени в основата на практическата дейност на Федералния резерв на САЩ по времето на управлението му от Алан Грийнспан (с. 7). Пазарният фундаментализъм, “тази несъстоятелна догма, проповядваща апология и фетишизиране на пазарните сили, беше издигната в ранг на непоклатима мъдрост в американското общество през последните десетилетия” (с. 8). Посоката на развитие на финансовия сектор на САЩ и на международните финансови пазари след 80-те години на XX век се задаваше от “идеологията на крайния пазарен фундаментализъм със сляпата му вяра в ефективността на дерегулираните финансови пазари” (с. 8). Грийнспан публично призна, че е грешал, доверявайки се на “хипотезата”²¹ за ефективните пазари. Американски учени наричат тази хипотеза “най-забележителната” и “най-вредната” грешка в историята на икономическата теория (с. 12). Изследването на проф. Леонидов завършва с заключението, че “идеологията на късния неолиберализъм, чиято идейна основа е пазарният фундаментализъм съществено допринася за разразяването на глобалната финансова криза ... Пазарният фундаментализъм на късния неолиберализъм не е прогрес, а ... [е – В.Т.] регрес в развитието на икономическата теория и практиката” (с. 16).

В (*Рангелова, 2016, с. 29-30*) се посочват три фундаментални проблема на неолиберализма като практика, основаваща се на неок-

²¹ Авторът на настоящият доклад също счита, че възгледът за ефективните пазари не е теория, а по-скоро е хипотеза, поставена в основата на политики и правила (закони и др.), насочващи развитието на стопанската практика.

ласическата теория; той: (1) предизвиква кризи²²; (2) не води към растеж или най-малкото растежът е по-слаб в сравнение с други модели на икономическо развитие; (3) показва тенденция на влошаване на разпределението на доходите и увеличаване на неравенството. Отбелязва се, че в света се появиха много анализи за “приноса” на неолибералните идеи във възникването на кризата (с. 31)²³. Контактът на теорията с реалния свят е неадекватен, “очевидна” е неспособността ѝ да предвижда “възможни катастрофални промени в пазарната икономика” (с. 52,54). Същевременно определени предположения и мантри пускат дълбоки корени в мисленето и забравяме, че това са именно предположения, постулати, хипотези. “Типичен пример е отношението към неокласическата теория. Тя е много критикувана ... въпреки това нелогично преобладава в преподаването в ... света, а и преобладаващата част от научните изследвания се основават на нея. По този повод Търлуол казва, че след толкова много критика на неокласическата теория е “мистерия” как тя “продължава да доминира в обучението [има се предвид обучението по икономически растеж – В.Т.] и вероятно трябва да се обърнем към “социалните психолози да обяснят това”“ (пак там, с. 50-51).^{24,25}

²² Имат се предвид поредица от регионални кризи в периода след началото на 90-те години (пак там, с. 29).

²³ “Самовзривяването на пазарния фундаментализъм”, по израза на Калецки, изисква основно преосмисляне на идеята за свободния пазар” (пак там, с. 37).

²⁴ С препратка към Thirlwall, A. P. *Economic Growth in an Open Developing Economy. The Role of Structure and Demand*. Edward Elgar, Cheltenham, UK – Northampton, MA, USA, 2013, p. 34.

²⁵ “Можем да се съгласим със Стиглиц, който обръща внимание върху един отдавна осъзнаван и някак подминаван факт, че истинската слабост в модерната икономическа теория е не кейнсианската макроикономика, а стандартната микроикономика и предизвикателството за икономистите е “да се разработи микроикономика, съвместима с поведението на макроикономиката” (пак там, с. 53 с препратка към Стиглиц, Дж. *Свободно падане. Америка, свободните пазари, кризата и виновните за нея*, ИнфоДАР, С., 2011, с. 357).

“Спукването на жилищния балон в САЩ “отключи” финансова криза, която бързо се задълбочи ... И макар правителствата и централните банки на развитите държави да реагират бързо и координирано (за разлика от 30-те години на ХХ век), прилагайки антициклическа фискална и монетарна политика в кейнсиански стил, глобалната финансова криза прерасна в световна рецесия – за първи път след края на Втората световна война ... За втори път след 1929 г. глобалната криза е предшествана от доминиращи либерални концепции за максимално свободни (т.е. нерегулирани) пазари и финанси, както и за минимална намеса на държавата в икономиката ... Крахът на неолибералните идеи през 2008 г. ... е впечатляващ със своята скорост ... Още към края на управлението на Джордж Буш-младши републиканците светкавично изоставят своите ... принципи за “ненамеса във “фалитите”” и преминават към политика на активна намеса на държавата в икономиката, която се засилва чрез “плана “Обама”” от 2009 г. (*Йотов*, 2010, с. 12-13). Развитите държави и МВФ се насочват към политики, “противоположни на неолибералните догми” (с. 14). “В близко бъдеще²⁶ може да се очаква преориентация на философията на икономическата политика – от неокласическата (либерална) школа²⁷ към модерното кейнсианство” (пак там, с. 13-14).

“Съвременните неолиберални и провеждащи последователна неолиберална политика правителства, които боготворяха пазара,

²⁶ Статията е публикувана в началото на 2010 г.

²⁷ “Ето какво е казал известният историк и политолог Патрик Кенън още през 90-те години на ХХ век: “В един *laissez-faire* свят никога не биха били построени пирамидите в Гиза и Тикал, нито пък биха били издигнати катедралите в Париж и Кьолн. Ако зависеше изцяло от пазара ... Колумб не би отплавал в океана ... човек никога не би стигнал до Северния полюс, да не говорим за Луната ... Ако по някакъв каприз на съдбата пазарният индивидуализъм бе възможен през палеолита, човечеството никога не би достигнало неолита”. (пак там, с. 15 с препратка към Кенън, П. Залезът на демокрацията. Изд. Обсидиан, С., 1995.)

отричаха фундаментално Маркс и отхвърляха категорично Кейнс, се оказаха техни добри ученици. Имаме предвид широкомащабните ... антикризисни програми в стила на Кейнс и национализациите в духа на Маркс ... на застрашените от фалит ключови финансови институции” (Стоянов, 2008, с. 38,41).

След силна критика на лесните обяснения за причините на финансовата криза²⁸, достигаща до основателен сарказъм, в (Чупев, 2010) се идва до извода, изказан като предположение, че началото на причините е в “самата теоретична [неокласическа – В.Т.] парадигма, която властва вече шест десетилетия в учебниците и курсовете по икономическа политика” (с. 40); в ортодоксалния икономикс “напълно е изчезнало производството, разпределението на материалните блага, осигуряването на обществото с тях”, реалността е подменена от постулати и “всякакви дръзки “допускания””; необходимо е да се премине към “парадигма, която ще постави на първо място реалния икономически процес” (с. 40-41);²⁹ вж. също (Чупев, 2013).

В (Петков, 2012) се аргументира необходимостта “от категорично отхвърляне на неолибералната парадигма” като основа на икономическата политика в България и се отправя професионална и морална критика към българските пазарни фундаменталисти, “десижън мейкъри” на правителствената икономическа политика и към “влиятелната у нас неолиберална лобистка мрежа” (с. 1,6,11-13). “Същите тези [неолиберални – В.Т.] експерти през 2008 г. дружно пригласяха на тогавашното правителство, че поради паричния съвет и буферите в националния бюджет ... България е и ще остане защитена територия от връхлитащата глобална криза. Какво се случи, всички знаем. Да сте чули някой от тях да си е посипал главата с пепел?” (пак там, с. 16).

²⁸ Причините били човешката алчност, ниската склонност към спестяване и погрешни социални политики в САЩ, лоши практики, привнесени от развиващите се в развитите страни и други от този род.

²⁹ И още – казано кратко и ясно: “Пазарът се оказва неспособен да се саморегулира” (пак там, с. 41).

Достоверността, разбираана като адекватност на знанията спрямо описваната и обяснявана от тях реалност, е фундаментален въпрос за всяка теория. Ако една теория не е достоверна (ако не е вярна), тя може ли изобщо да бъде наречена “теория” или си остава погрешна, в най-добрия случай – спорна хипотеза?

Аксиоматика и достоверност

Неокласиката е аксиоматично построена теория.³⁰ Класически пример за аксиоматичност е Евклидовата геометрия – приемат се аксиоми (постулати), от тях чрез дедукция и със съблюдаване на логически правила се дефинират връзки и зависимости, формулират се и се доказват теореми, от теоремите се извеждат следствия и т.н.

Една теория, изградена по този начин, може да бъде логически безупречна спрямо постулатите си и в съгласуваността между отделните си части и съставни елементи. Възниква въпросът: ако теорията е вярна спрямо постулатите си и е вътрешно непротиворечива, означава ли това, че тя е вярна и спрямо реалността, за която се отнася? Какъв би бил отговорът на този въпрос, ако постулатите са спорни? А ако някои от тях са по-малко или повече погрешни?

Въпросът се усложнява, ако отчетем, че промени в изходните постулати водят до промени и в извежданата от тях теория. В Евклидовата геометрия ключов е петият постулат – за успоредните прави. Променяйки го и допускайки, че повърхнините могат да бъдат не само равни, а също и изпъкнали, Лобачевски създава своята хиперболична геометрия, различна от евклидовата. Риман също променя петия постулат, допуска, че освен равни и изпъкнали, повърхнините могат да бъдат и вдлъбнати, използва идеята за много-

³⁰ „Може би най-важната характеристика на неокласическата ортодоксия е, че аксиоматичната дедукция е предпочитаният методологически подход.“ (Colander, D. The Changing Face of Mainstream Economics. - in: Review of Political Economy, vol. 16, № 4, 2004, p. 485 – цит. по (Младенова, 2011, с. 28.))

мерно пространство и създава друга неевклидова геометрия. Всяка от тези три геометрии има своя смисъл при зададените от тях постулати, условия и допускания. Въпросът коя е вярната не стои; трите са (могат да бъдат) верни; те се съотнасят към три различни, съответстващи им “мисловно построени” от тях реалности (с друга терминология можем да кажем – виртуални реалности). При неокласиката, а също и при други икономически теории, ситуацията е съществено различна: от всеки набор от постулати, условия и допускания с правомерно прилагане на дедуктивно-логически процедури ще се изведат съответни теории, но реалността, за която те ще се отнасят е *една и съща*. Ако теориите се различават, противоречат си или дори взаимно се изключват в определени свои части, *а реалността, за която се отнасят, е една и съща*, остава въпросът: кое е вярното знание, при кои и какви постулати, условия и допускания стигаме до него? Този въпрос стои в основата на продължаващата вече няколко десетилетия дискусия за реалистичността³¹ на постулатите (аксиомите, предпоставките)³² на неокласическата теория. Дискусията се води, веднъж, в рамките на неокласиката и втори път, между нея и хетеродоксалните теории.³³

Предпоставките и достоверността в методологията на неокласиката

Достоверността на неокласическото икономическо знание е проблематика обширна, сложна и с дълга история³⁴, започваща с априоризма на австрийската субективна школа, възприет от неокла-

³¹ В този доклад няма да навлизаме във въпроса какво да се разбира под “реалистичност”.

³² По-нататък, както е обичайно в специализираната литература, ще използваме предимно третия термин – предпоставки.

³³ Най-обстойната българска хетеродоксална критика на предпоставките на неокласическата теория е в (Минчев, 2013, гл. 1,2 и 3).

³⁴ В българската литература, в контекста на по-широката област методология на неокласическата теория, тази проблематика е изследвана и представена най-пълно в (Младенова, 2011, гл. 4).

сиката в началото на XX век³⁵. В частта ѝ за достоверността и предпоставките методологията на неокласиката се развива по две линии: (1) априоризъм – Лайнъл Робинс – Милтън Фридман – Р. Липси и (2) емпиризъм – Карл Попър – Терес Хътчисън – Пол Самуелсън.

Хътчисън, опирайки се на идеите на емпиризма и на фалсификационизма на Попър³⁶, не вярва във възможността за постигане на достоверна аксиоматично построена икономическа теория (пред нея стоят много рискове още на етапа въвеждане на базисните предпоставки) и придава особено значение на проверката на предпоставките на теорията; Хътчисън и Самуелсън считат, че предпоставките са от съществено значение за теорията – от неверни (нереалистични) предпоставки не може да се изведе вярна теория; и предпоставките, и изведената от тях теория трябва да са емпирично съдържателни, т.е. да съответстват на фактите от реалността, и да са емпирично проверяеми (*Младенова*, 2011, с. 277,279,281-283,289-290).

Предпоставките са труден проблем за неокласическата теория, когато тя обосновава достоверността си: ако приемем, че върху неверни предпоставки (постулати, аксиоми) не можем да построим вярна теория, обосновката за достоверността трябва да включва показването на верността (реалистичността) на предпоставките и дори да започва с това. Фридман “решава” проблема, като го заобикаля и игнорира. Той отхвърля тезата, че обосноваването на достоверността на теорията трябва да включва реализма на предпостав-

³⁵ Основната идея на априоризма е, че знанието е продукт на разума и не подлежи на потвърждаване или опровергаване чрез опита.

³⁶ Тезата на Попър е: безусловно доказване на истинността на твърдение или теория чрез опита, по емпиричен път (верификация) не е възможно. Дори да сме направили много проверки на знанието и те да го потвърждават, винаги е възможно някоя следваща проверка да го опровергае. За да знаем дали това няма да се случи, трябва да минем през пълна индукция, а тя е непостижима. Ето защо е по-логично да обърнем принципа и да търсим не потвърждения, а опровержения: знанието се приема за вярно докато не бъде опровергано (принцип на фалсификационизма).

ките ѝ. В разсъжденията му има логика: предпоставките не са елементи от реалността или тяхно огледално отражение, а са мисловни конструкции (мисловни абстракции – най-често обобщения) за реалността. Реалистичността на мисловни абстракции е необятно поле за дискусии, които сами по себе си може да са смислени, но трудно ще ни доведат до *категорични* изводи за достоверността на теорията. Той посочва друг път, по който, според него, може да се стигне до по-сигурни изводи за достоверността: доколко една теория е вярна, може да се съди по нейната способност да предсказва; трябва да се сравняват прогнозите, предвижданията, “предсказанията” на теорията с фактите, с онова, което се случва в реалността.³⁷

Предпоставките, достоверността и кризата: оценка на неокласиката чрез собствената ѝ методология

Методологическата линия Хътчисън – Самуелсън³⁸ изглежда твърде плодотворна за постигането на достоверност в неокласическата теория, но – обявено или негласно – по една или друга причи-

³⁷ “Хипотезата се отхвърля – пише Фридман – ако предвижданията противоречат на реалните данни; тя се приема, ако предсказанията ѝ не противоречат на реалността; нашето доверие към нея нараства, ако реалните данни многократно не са могли да я опровергават.” По-нататък ... [приближавайки се към Попър – В.Т.] добавя “Фактите никога не могат да докажат една хипотеза; те могат само да не успеят да покажат нейната погрешност, което ние най-често имаме предвид, когато казваме – не съвсем коректно – че хипотезата е била “потвърдена” от опита ... Той [Фридман – В.Т.] смята, че единственият релевантен тест, позволяващ да се съди за обосноваването на една хипотеза може да бъде сравнение на нейните предсказания с реалността”” (Младенова, 2011, с. 285; вж. също с. 283-293).

³⁸ От неверни предпоставки не може да се изведе вярна теория; предпоставките са със съществено значение за теорията; реалистичността им трябва да е емпирично потвърдена. Според Самуелсън, ако предпоставките са нереалистични и все пак “прогнозите в някаква своя част се потвърдят, това следва да се приема като случайност, но в никакъв случай – като потвърждение на теорията или предпоставките.” (Младенова, 2011, с. 289).

на³⁹ в неокласиката се налага линията Фридман, съпроводена със засилена формализация и математизация на теорията. Това навярно допринесе за развитието и усложняването на проблемите, които неокласическият икономикс днес има с достоверността си и с познавателните си възможности. Проблеми, които не са малко и не са маловажни. Кризата от 2008-2009 г. ги засили и ги направи по-видими. Те могат да се обединят в две групи:

1. *По предпоставките.* Според доминиращата линия в методологията (Фридман) предпоставките могат да са верни, спорни или погрешни, но те не бива да са в центъра на дискусиите, още повече, че самият проблем за “реалистичността” им не е прецизно формулиран. Важното е теорията да е вярна, а това не се потвърждава или отхвърля чрез обсъждане на предпоставките. Според другата линия от неверни предпоставки не може да се изведе вярна теория, затова те трябва емпирично да са проверени и потвърдени. Кризата послужи като катализатор на критиките: предпоставките остават емпирично непотвърдени, а изведената от тях теория не може да обясни случващото се в реалността.

2. *По достоверността.* Според доминиращата в методологията линия критерий за достоверността на неокласиката е съответствието между нейните изводи, предсказания, прогнози и реалността. Но именно в този смисъл още преди кризата, през 70-те – 80-те години на миналия век и след това, се натрупваха опровержения на неокласическата теория в частта ѝ за:

- Неокласическият модел за икономическия растеж (Солоу). Емпиричните проверки не го потвърждават. Ендогенната теория обяснява растежа по-добре – вж. (Рангелова, 2008).

- Неокласическата прогноза за конвергенцията. Според нея страните с по-нисък БВП на човек от населението ще постигнат по-висок растеж от богатите/развитите страни. Механизмът на сближаването: основен фактор на растежа са инвестициите; капиталът ще

³⁹ Причините са интересен въпрос, но остават извън обсега на доклада.

се създава в по-богатите страни и ще се насочва към по-бедните, където трудът е в изобилие, заплащането му е ниско, а печалбите за инвеститорите ще са по-високи. Разликата между богати и бедни страни ще намалява с тенденция да изчезне. Но в реалността става друго; богатите страни остават богати, бедните остават бедни – вж. (Рангелова, 2008а).

- Разпределението на доходите. Неравенството в доходите (между страни и между социални слоеве) не намалява, както очаква неокласиката, а се запазва и увеличава – вж. (Маевров, 2016).

- Ефектите от глобализацията. Според неокласиката глобализацията ще има поредица от положителни ефекти за слабо развитите страни: приток на капитали, прилив по различни канали на знания, умения и опит (т.е. на човешки капитал), подобряване на управлението на корпоративно и национално равнище, подобряване на бизнесклимата и в последна сметка преминаване в нова траектория на развитие, която ще изведе тези страни от икономическата им изостаналост и бедността. Прогнозата не се потвърждава. Единствено сигурното, поне засега, са положителните ефекти за развитите страни, водещи (и налагащи) глобализацията.

Кризата нанесе удар върху неокласическия икономикс като теория, описваща и обясняваща реалността. По няколко линии:

- теорията не успя да предскаже кризата и да предложи средства за предотвратяването ѝ, въпреки че – според самооценките си⁴⁰ –

⁴⁰ Както вече се отбеляза, през 2003 г. един от флагманите на съвременния икономикс – Робърт Лукас обяви, че неокласическата неоконсервативна макроикономическа теория е решила за практически цели “проблема за предотвратяване на депресиите” – по (Младенова, 2011, с. 178; Проданов, 2014, с. 40-41). Български автор от ортодокса на свой ред заяви, че “няма индикации за наличието на криза в обяснението на реалността от страна на науката [неокласиката – В.Т.] , както и за погрешни препоръки, отправяни от нейни представители към управлението” (Славенков, 2007, с. 102) – това беше казано пред Първата национална конференция по политическа икономия през май 2007 г.; няколко месеца по-късно кризата започна в САЩ. През 2008 г. Лукас си призна, че е грешал.

била в състояние да направи това. Оказа се, че не е в състояние – нито можа да предвиди кризата, нито, след като тя започна, успя да предложи рецепти за възпирането и преодоляването ѝ. Това беше впечатляващо опровержение за достоверността на теорията;

• както се посочи и в началото на доклада, когато кризата започна и заплашително се разрасна, правителства на водещи страни и международни организации, бързо се отказаха от неокласическия икономикс и пазарния фундаментализъм, към които дотогава се придържаха като теоретична база, и преминаха към кейнсианските рецепти – това е описано обстойно в (*Ангелов, 2010*). Отказът на практиката от теорията, която дотогава е приемала, също е показателен⁴¹;

• кризата доведе до мащабна загуба на доверие в неокласическия икономикс като достоверна теория за съвременната пазарна икономика. Разочарование от икономикса изказаха студенти, жур-

⁴¹ “Кризата, и особено безпрецедентната държавна намеса в икономиката, несъмнено ще окажат влияние върху развитието на икономическите идеи.” (*Младенова, 2010, с. 56*). Създаде се “особена ситуация ...: икономическата политика се оказва в един момент автономна и откъсната от икономическата теория.” (*Младенова, 2011, с. 160*). Несъмнено и кризата, и безпрецедентната намеса на държавата са събития със значение за неокласиката. Първото е поредното и при това силно потвърждение за ограничените ѝ познавателни възможности. По второто: теорията (неокласиката) казва едно, практиката прави друго, защото смята, че е по-разумно и ще даде резултат. И резултат наистина имаше, което говори, че практиката, а не теорията, се е ориентирала по-адекватно в ситуацията с кризата. Освен това не практиката се е откъснала от теорията, а теорията се е откъснала от реалността и от практиката; държавата не иска в икономическата си политика да следва теорията, защото вече не вярва, че “ефективните пазари” няма да допускат тежка депресия и ако такава все пак настъпи, сами ще се справят с нея. Изразено метафорично: Робърт Лукас заяви, че теорията е решила проблема за предотвратяване на тежките депресии; Алан Грийнспан му повярва; после и двамата си признаха, че са грешали. Какво следва от тук за теорията, която Лукас развиваше, а Грийнспан приемаше и следваше в дейността си начело на Федералния резерв на САЩ?

налисти, преподаватели, учени, парламентаристи, министри, президенти и дори английската кралица – многобройни факти за това ни поднасят (*Ангелов, 2010* и *Проданов, 2014*).

От целия период на триумф на неоконсервативната неокласика, т.е. от 80-те години на миналия век досега, като се имат предвид и проблемите, които тя има с обяснението и “предсказването” на растежа, конвергенцията, разпределението на доходите и ефектите от глобализацията следва извод: неокласическата теория, поне в досегашния си вид, е с ограничени познавателни възможности; кризата беше върха в опроверженията на теорията. До този извод се достига, ако към неокласиката се приложат нейната собствена методология и критерии за оценка на достоверността ѝ и на познавателните ѝ способности.

Какво може да се очаква в перспектива в развитието на неокласическия икономикс след затрудненията, които той изпитва понастоящем? Три възможни допълващи се развития: (1) поредни трансформации в рамките на неокласическия икономикс, каквито от средата на миналия век насам бяха появата на неокласическия синтез, отказът от него, преходът към монетаризма и последващите трансформации в неоконсервативната макроикономическа теория (рационални очаквания и др.). (2) Засилване позициите на новото кейнсианство с евентуален преход от неокласически доминирания мейнстрийм към нов мейнстрийм с доминация в него на новокейнсианската макроикономическа теория и развиване на съответстваща ѝ микроикономическа теория. (3) И в науката, и в университетското образование засилване на позициите на паралелни теории, извън мейнстрийма, които дават друг поглед към икономиката, различен от неокласическия.

Използвана литература

АНГЕЛОВ, ИВ. (2010). Световната икономическа криза и България. Акад. изд. “Проф. Марин Дринов”, София

АНГЕЛОВ, ИВ. (2011). Поуки от световната икономическа криза. – Ново време, 2011, № 3

ЙОТОВ, СТ. (2010). Глобалната криза и крахът на неолиберализма. – Икономика, 2010, № 1, с. 12-15

КАЦАРСКИ, ИВ. (2014). Политическата икономия в теоретичен и социален контекст. – в: Политическа икономия и икономическа теория. Национална конференция по политическа икономия, 21-22.11.2013 г. Изд. комплекс – УНСС, С., с. 72-80

ЛЕОНИДОВ, АТ. (2015). Късният неолиберализъм и глобалната финансова криза. – Известия [сп. на Икономически университет – Варна], 2015, № 4

МАВРОВ, ХР. (2016). Неокласическата теория и съвременните тенденции в доходното неравенство-критичен поглед. Доклад на Кръгла маса, 24 юни 2016 г., Икономически университет – Варна, катедра „Обща икономическа теория“

МАРИНОВ, В. (2011). Международната политическа икономия – една модерна наука. – в: Годишник на УНСС, 2011. Унив. издат. Стопанство, С., с. 13-68

МИНЧЕВ, Д. (2013). Ренесанс на политическата икономия. Изд. Лени-Ан, Русе

МИХАЙЛОВ, П. (2015). Политическата икономия и неокласическата теория – пред изпитанието на времето. – в: Научни трудове на УНСС, 2015, том 1, с. 61-94

МЛАДЕНОВА, З. (2010). Кризата и безпрецедентната държавна намеса ще окажат влияние върху икономическите идеи. – Икономика, 2010, № 2

МЛАДЕНОВА, З. (2011). Неокласическата теория в края на ХХ – началото на ХХІ век. Варна, Изд. СТЕНО

ПЕТКОВ, КР. (2012). Кризата и новият растеж: заетост, доходи и данъци. Българската ситуация в европейски контекст. Доклад пред конференция, организирана от Съюза на икономистите в България, 13 март 2012 г., София

ПРОДАНОВ, В. (2014). Кризата на икономическата теория и възраждането на политическата икономия. – в: Политическа икономия и икономическа теория. Национална конференция по политическа икономия, 21-22.11.2013 г. Изд. комплекс – УНСС, С., с. 33-60

РАНГЕЛОВА, Р. (2008). Критика на концепцията и измерителя за общата факторна производителност. – Икономическа мисъл, 2008, № 3

РАНГЕЛОВА, Р. (2008a). Конвергенцията в неокласическия модел на икономическия растеж. – Икономическа мисъл, 2008, № 6

RANGELOVA, R., SARIISKI, G. (2015). Negative Impacts of the Neoliberal Policies on the Banking Sector in Bulgaria. – Contemporary Economics, Vol. 9, Issues 1

РАНГЕЛОВА, Р. (2016). Възстановяване на икономическия растеж през призмата на отрасловите промени в страните от Европейския съюз. Изследователски проект. БАН – Институт за икономически изследвания

СЛАВЕНКОВ, Б. (2007). Икономикс и политическа икономия: драматичният сблъсък и трагизмът на тяхното българско съприкосновение и превъплъщение. – в: Политическата икономия: минало или бъдеще на икономическата теория. Научна конференция, 10-11.05.2007 г. Изд. Наука и икономика, Варна

СТОЯНОВ, В. (2010). Адам Смит е прозрял не само величието на пазара, но и недъзите му. – Икономически алтернативи, 2010, № 4

ТОДОРОВ, В. (2016) Политическата икономия в България в началото на ХХI век: състояние и перспективи (в търсене на пътя). Доклад пред Третата национална научна конференция по политическа икономия, 29-30 септември 2016, Русе

ТОШКОВА, СВ. (2014). Икономическата теория в търсене на нова парадигма и методология (в контекста на историята). – в: Политическа икономия и икономическа теория. Национална конференция по политическа икономия, 21-22.11.2013 г. Изд. комплекс – УНСС, С., с. 9-32

ЧИПЕВ, ПЛ. (2010). Глобалната финансова криза: причини и поуки. – в: Научни трудове. Европейски колеж по икономика и управление, 2010, книга 7

ЧИПЕВ, ПЛ. (2013). Неизбежност на икономическите кризи? Еволюционната перспектива чрез хипотезата на Мински. – в: Посткризисно икономическо развитие на ЕС и България. Научна конференция, 18-19.10.2012 г. Изд. ГорексПрес, С., с. 117-125

За контакти:

Проф. д.ик.н. Васил Тодоров, БАН – Институт за икономически изследвания, ул. “Аксаков” № 3, 1040 София; todorov.v@abv.bg

ЗА КРИТИКАТА НА НЕОКЛАСИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ И НЕЙНИТЕ ОНТОЛОГИЧНИ ОСНОВИ

Ваньо Гаргов

ON THE CRITIQUE OF NEOCLASSICAL ECONOMICS AND ITS ONTOLOGICAL FOUNDATIONS

Vanyo Gargov

Abstract: By differentiating the traditional metaphysical by modern (epistemological) idea of the ontology, the report justifies the pluralist ontology of the neoclassical economics. The presumption of heterogeneous ontological foundation of neoclassical economics defines one of the prerequisites for the increasing diversity of content theoretical models - an expression of the trend towards the simultaneous differentiation and consolidation within the so called mainstream.

Key words: Ontology, neoclassical economics, methodological individualism, behavioral ontology.

Ретроспективният поглед към миналото на икономическата наука показва, че по време на мащабни стопански сътресения се засилват методологическите дискусии относно нейното състояние и перспективи. Сегашната ситуация не прави изключение – глобалната финансово-икономическа криза от 2008 г. задълбочи дебата за нарастващото многообразие от конкуриращи се теоретични модели и методологични принципи, генезиса на техния произход и степента им на съвместимост в рамките на т.нар. mainstream. Цел на настоящия доклад е да представи един аспект на противоречивите тенденции в изграждането на някои от базисните концепции върху т.нар. поведенческа онтология.

1. Съвременният онтологичен подход към научното познание

Ако през един дълъг период от историята на науката господства традиционната метафизическа представа за онтологията и тя се

възприема като „първа философия“, мощната рационалистично-технократична тенденция в развитието на западноевропейските общества през Новото време поставя началото на *своеобразна деонтологизация на философията*. Кризата в традиционната онтология е неизбежен резултат от усилията на философите от различни школи (преди всичко на позитивистите) да преодолеят старата метафизическа традиция и да създадат нова философия за битието, ориентирана към съвременната наука и редуцирана към нейните модели.⁴² Под влияние на неокантианството и различните варианти на позитивизма обаче, през XX век се правят успешни опити за *възраждане на онтологизма* чрез създаването на т.нар. „нова онтология“,⁴³ която напуска пределите на чисто философския дискурс и навлиза в сферата на гносеологията и методологията на науката, получавайки широко общо-научно разпространение. В същата посока следва да се оцени приноса на американския философ и логик У. Куайн, формулирал принципа за *онтологичната относителност*, който дава синтетичен израз на един нов, епистемологичен подход към битието и на едно по-различно разбиране на онтологията *като съвкупност от обекти, чието съществуване се предполага единствено и само в рамките на конкретна научна теория*. Чрез обосноваването на този принцип се отхвърля не само традиционната представа за онтологията, но и възможността за създаване на универсална научна картина на света, тъй като всяка научна теория образува и представлява своеобразна система за отразяване релевантността на знанията в рамките на дадена предметна област – *следователно единствено и само по отношение на нея могат да се правят онтологични съждения*.

В подобен контекст и според съвременната епистемологична

⁴² Важен момент в разгръщането на описаната тенденция е категориалното утвърждаване на *научната картина на света* като алтернатива на традиционната онтологична представа за битието.

⁴³ Направление във философията и методологията на науката, обединяващо различни онтологични учения, сред които се откроява „трансценденталната онтология“ на Ед. Хусерел, „критическата онтология“ на Н. Хартман и „фундаменталната онтология“ на М. Хайдегер.

интерпретация, терминът онтология има съвсем различно съдържание от традиционната представа за него – *онтологията представлява артефакт, структура или система от базисни понятия и категории, отразяващи значението на елементите в някаква предметна област, която е обект на научно изследване*. В гносеологически аспект тя най-често се възприема като йерархически подредено множество от фундаментални понятия, използвано като изходна база за достигане до нови знания. Едновременно с това, онтологията е еквивалент на базисния слой от знания, които са следствие от възприемането и споделянето на определени възгледи за действителността, включително и ценностно ангажирания избор на определена гледна точка за света. Формално всяка онтология се състои от множество допускания и предположения, под формата на логическа теория от първи ред, в която термините образуват своеобразен речник от унитарни и бинарни предикати, наричани *концепти*, от тяхното описание и от правилата за опериране с тях, т.е. от правилата за извеждане на заключения.⁴⁴ В този смисъл онтологията е база от знания, описваща факти, за които се предполага, че са винаги верни в рамките на дадено множество върху основата на общоприетия смисъл на използвания речник. Освен това, във всяка онтология централно място заема *концептуализацията*, т.е. описанието на набора от понятия и цялата информация, имаща отношение към тези понятия (свойства, отношения, аксиоми, ограничения, постулати, твърдения), с помощта на които се решават познавателните задачи в съответната предметна област.⁴⁵ Следователно в про-

⁴⁴ Теоретичният език, с помощта на който се описва съответната предметна област на всяка научна дисциплина е хетерогенен по природа, тъй като включва различни типове езикови изрази и своеобразни правила за „превода на едни езикови изрази в други“, в системата на които задължително присъства „езикът на картината на света“.

⁴⁵ Концептуализацията предполага строго описание на системата от понятия, обекти и други същности и същностни отношения, свързващи ги

цеса на концептуализацията се разчленява някаква област от знанието за съответния обект, даващи представа за съществуването му в цялостен вид, редуцират се и се диференцират знанията за отделни обекти, а след това се формулират отношения, характерни за съответното предметно поле. Също така, една онтология може да описва не само йерархичната структура на концептите, свързани с отношенията на категоризация – ако към нея се добавят аксиоматични допускания, предположения и постулати, изразяващи други отношения и зависимости между концептите, могат да се ограничат предполагаемите интерпретации между тях.

Ако изложените по-горе дефиниции и съображения от методологичен характер се отнесат към структурата на икономическото научно знание, терминът „онтология на икономическата наука“ се доближава плътно до т.нар. *първоначален образ или „визията на икономиста“ по израза на Шумпетер,*⁴⁶ до „онтологичния прозо-

помежду им в резултат на преднамереното, абстрактно опростяване (редуциране) на визията за определен обект или дадена предметна област от действителността.

⁴⁶ Макар че в своята „История на икономическия анализ“ Й.Шумпетер отделя централно място на значението на използвания аналитичен инструментариум от различните школи, още в самото начало на книгата си той обръща внимание на обстоятелството, че икономистите се различават помежду си не само по използваните инструменти, но и според първоначалния си възглед за икономиката, т.е. според т.нар. **визия за икономическата действителност**. „На практика всички започваме изследванията си от трудовете на нашите предшественици – пише Шумпетер, т.е. никога не започваме от нулата. Нека обаче предположим, че започваме от нулата, какви стъпки трябва да предприемем тогава? Очевидно, за да бъдем в състояние изобщо да си поставим за решаване някакви проблеми, първо трябва да открием групата значими явления като обект, към който си заслужава да насочим своите аналитични усилия. С други думи, анализът по необходимост се предхожда от един преданалитичен когнитивен акт, който ни набавя суровината за анализа. В настоящата книга този акт ще бъде наречен визия.“ (Шумпетер, 1998, с.110)

рец“ на У.Мяки (Mäki 2001, p.12) или до т.нар. “онтологичен филтър”,⁴⁷ през който изследователите „виждат“ икономическата реалност и се опитват „да нарисуват“ научната картина на всяка отделна част от нея. В тази връзка, съществена характеристика на процеса на формиране на онтологичните основи на всяка наука е, че той представлява *пред-аналитичен акт на познанието*, в резултат на който се отделя съвкупността от най-съществените и фундаментално значими, но взаимно свързани явления. Попаднали във фокуса на изследователя, те му дават възможност да „наблюдава“ своята научна предметна област и да избере проблема, който според Й.Шумпетер е достоен за неговото внимание и да реши дали да се заеме с неговото разрешаване. Следователно онтологичният критерий предполага избор на онези идеи, които се съгласуват с представата за това, каква е структурата на икономиката и по какъв начин тя реално функционира, поради което т.нар. „*визия на икономиста*“ по определение не е ценностно неутрална (Mäki 2001, Мяки, 2012, Лоусън, 2012). Иначе казано, като включва онтологичната проблематика в периметъра на своето внимание на този първоначален етап, методологията на икономическата наука допуска влиянието на мета-научни – философски, етически, идеологически и други ценностно ангажирани представи за самата икономическа реалност, сред които има място дори за интуицията, „облечена в понятия“, след което се събира емпиричният материал и едва тогава започва изграждането на научните модели.

⁴⁷ Т.нар. „онтологичен филтър“ фактически присъства в концепцията на Т.Кун за научната парадигма, доколкото в съдържателно отношение тази категория включва използваната професионална терминология и едновременно с това, общата представа за изследваната предметна област.

2. Нееднородните онтологични основи на съвременната неокласическа теория

Как се съотнася методологичната презумпция за съществуването на икономическа онтология към неокласическата традиция в икономическата наука? Изследователите в тази област обръщат внимание на две съществени обстоятелства, първото от които е, *че съвременната неокласика наследява двойствената онтология на класическата школа*, т.е. два теоретични блока, разработени от А.Смит и неговите последователи през XVIII и XIX век продължават да изпълняват ролята на онтологични детерминанти за т.нар. mainstream. Едновременно с това, през втората половина на XX век е направен опит да се формулира трета – неоинституционална онтология, която не само не противоречи на неокласическата традиция, а ефективно се вписва в нея, допълва я и я обогатява. Това означава, че въз основа на онтологичния подход към структурата на съвременната неокласическа теория, се откроява наличието на три различни пред-аналитични визии за икономическата реалност: 1) научната картина на стопанската действителност, в която на преден план изпъква дейността (поведението) на стопанисващите индивиди или т.нар. *поведенческа онтология*; 2) образът на икономическата реалност, представящ я в движение, т.е. като процес на непрекъснат кръгооборот на създаваното богатство или т.нар. *продуктова онтология*; 3) представата за същността на заобикалящия ни стопански свят като съвкупност от функциониращи икономически институции или т.нар. институционална онтология (Ананьин, 2005, с.140). Оттук теоретико-методологичният поглед към онтологичния фундамент на неокласическата теория свидетелства, че той има *нееднороден характер* – всяка от трите визии за икономическата действителност е резултат от използването на три различни „онтологични филтъра“, които дават представа за стопанската реалност като такава или как икономистите от неокласическата традиция виждат ядрото на собствената си научна предметна област и каква е нейната

най-дълбока същност. Едновременно с това онтологичният подход към еволюцията на неокласическата теория *задава рамките на една по-различна обяснителна схема* за класификация на многообразните съдържателни теоретични модели, изградени върху „три различни кита“, а също така спомага да се внесе яснота в дебатите относно някои противоречиви тенденции в рамките на т.нар. мейнстрийм – напр. несекващите усилия по обосноваване на „прословутите микроикономически основи“ на съвременната макроикономическа теория, различията между следвоенния и сегашния неокласически синтез или обособяването на новия институционализъм като неразделна част от неокласиката.

Независимо от някои възражения, по-голямата част от методолозите отдават приоритет на т.нар. поведенческо-разменна онтология с аргумента, че икономическата наука е социална, т.е. наука за човека – централната фигура в икономическата реалност, поради което е резонно да се предположи, че тя не би могла да построи издържана теоретична система без да изрази ясно и еднозначно, в явна или имплицитна форма своето отношение към неговата икономическа същност. Следователно никоя икономическа теория не може да мине без онтология, т.е без набор от фундаментални понятия и изходни категории, даващи синтезирана представа за икономическата природа на човека и особеностите на неговото икономическо поведение – мотивите му за икономическа активност, целите в стопанската му дейност, мястото и участието му в процеса на създаването и разпределението на благата и т.н. Това означава, че многостранният характер на човешката личност и разнообразните мотиви, които определят нейното целокупно поведение би трябвало да се редуцира в рамките на определен модел на човека, съответстващ типологично на системата от социално-икономически отношения в която той оперира. Интуитивно или преднамерено, но А.Смит улавя тази гносеологическа потребност и „започва с човека“, налагайки в науката *модела за икономическия човек*. Безспорно е, че това се случва в конкретни исторически условия, т.е. пазарно-капитали-

стическата система създава материалните предпоставки за съществуването на нов тип човек, различен от предмодерния (средновековния) човек в Западна Европа и паралелно с това, рационалистичното социално познание предлага адекватна интерпретация на абстрактната му същност чрез теоретичното (социално-философско и етично) моделиране по линията Т.Хобс – Б.Мандевил – Дж.Бентам – А.Смит. В ретроспективен аспект обаче, е важно да се знае, че в рамките на класическата доктрина, т.нар. *поведенческа онтология при А.Смит все още не се превръща в основа за изграждането на стройна система от икономически теории, които са част от тогавашната научна икономическа картина на света.* Макар и експлицитно изразена, тя е в латентно състояние – в съдържателно отношение включва образа на човека като разменящо същество, преследващо своя егоистичен интерес, а от презумпцията за приоритета на икономическата свобода сред всички останали свободи, представата за икономическия човек директно кореспондира с визията за хармоничния обществен (пазарен) порядък, т.е. с метафората за невидимата ръка, която А.Смит използва един единствен път в „Богатството на народите“. По-късно неокласиците в края на XIX и особено техните последователи през XX век не само възприемат и използват, но съществено допълват, разширяват и обогатяват концепцията за рационалния стопанисващ субект, *превръщайки я в онтологично ядро на цял спектър от успешни научно-изследователски програми.* В този смисъл, с утвърждаването на неокласиката през последната третина на XIX век и последващото ѝ развитие, се извършва радикална трансформация в онтологичен аспект, тъй като се преформатира визията за предметното поле на икономическата наука. Тя намира конкретен израз в прехода от изследване структурата и динамиката на обществения продукт към изучаване поведението на икономическите агенти и на взаимодействието между тях, *т.е. преход от производствено-продуктовата онтология към поведенческо-разменната онтология.* Неокласиците изместват акцента в предмета на икономическата наука към поведе-

нието на икономическите единици, т.е. към поведението на отделните индивиди и социалните институции, каквито са фирмите, различните съвкупности от хора, индивидуалните пазари и съответно към мотивите за поведението им в различни икономически (пазарни) ситуации, към пътищата, средствата и начините за постигане на техните икономически цели. Това от своя страна предполага промяна в приоритетите – наблюдаването на материалните факти, явления и процеси в стопанския живот на хората (*ex post*) или по-скоро изследването на материалния израз на икономическите отношения между икономическите агенти под формата на продуктово-стойностни величини и потоци продължава да бъде обект на научен интерес, но постепенно вниманието се фокусира върху изучаване поведението на играчите на икономическата сцена, на техните реакции, на рационалния им избор при вземането на решения (*ex ante*). По такъв начин наследената от класиците поведенческа онтология постепенно се трансформира в **система на методологичния индивидуализъм с неговите базови предпоставки – автономност на индивида, рационалност на избора и спонтанно самоорганизиращ се пазарен порядък**, върху които се разгръща съдържателно съвременното неокласическо ядро на т.нар. mainstream.

Утвърждаването на методологическия индивидуализъм като своеобразна онтологична платформа за развитието на икономическата наука в руслото на неокласическата традиция обаче, обхваща сравнително дълъг период, в рамките на който се очертават противоречиви тенденции при обосноваването на неговата релевантност. Независимо, че представителите на всички школи от т.нар. mainstream по правило споделят неговите принципи, през целия XX век те се съревновават в разработването на „по-автентични или компромисни“ научно-изследователски програми, чиито интерпретации на човешката икономическа същност съответно са по-близо разположени или по-отдалечени от абстрактното ядро на класическия homo economicus.

Едното направление в развитието на неокласиката в тази об-

ласт, се олицетворява от съществените изменения в парадигмата на икономическата наука, зададени от австрийската школа – О.Бьом-Баверк, К.Менгер и Ф.Визер поставят акцент върху субективното човешко поведение и икономическия избор, отдавайки приоритет на анализа на потребностите на „икономическия човек“. Към т.нар. „ортодоксални или автентични версии“ се отнасят и разработените през ХХ век научно-изследователски програми, представляващи екстремални форми на теоретична репрезентация на човешката икономическа същност, сред които се откроява приносът на „второто поколение австрийци“,⁴⁸ а също така заслугите на Фр.Найт и Ч.Л.Робинс. В още по-голяма степен поведенческата онтология, която неокласическата школа наследява от А.Смит, при Л.Мизес се разгръща в дълбочина посредством неговата праксиология и каталаксия, а т.нар. *homo economicus* прераства в *homo practios*. Малко по-късно Г.Бекер и неговите последователи *разгръщат поведенческата онтология на А.Смит в широчина*, превръщайки базисния модел в универсален инструмент за изследване на явления, които по правило сякаш са извън пазарната реалност.⁴⁹

⁴⁸ Л.фон Мизес, Фр.фон Хайек, Изр.Кързнър, М.Ротбърт и др.

⁴⁹ Като изхожда от презумпцията, че поведението на хората е подчинено на едни същи основополагащи принципи – стремежът към извличане на максимална изгода, независимо дали те са движени от егоистични или алтруистични мотиви, както и от съобразяването им не само с явните, но и с алтернативните разходи, Г.Бекер посочва, че рационалистичният подход има *всеобхватен характер и поради това е приложим към всяко човешко поведение*. По такъв начин принципите на икономическия рационализъм се прилагат в области, които дотогава традиционно са извън обсега на икономическата теория, което свидетелства за нарасналите ѝ амбиции да разпространи апаратно-аналитичните си възможности върху нови сфери в социалните отношения. Иначе казано, корените на т.нар. икономически империализъм следва да се търсят в поведенческата онтология, върху основата на която се реализират методологичните претенции за неограничената универсалност на неокласичес-

В резултат на описаните по-горе усилия на последователите на Смитовата поведенческа онтология в руслото на неокласическата традиция, моделът на икономическия човек еволюира – той се допълва, обогатява, прецизира, „изчиства“ и в съвременната литература се обозначава като REM-модел на „изобретателния, оценяващ и максимизиращ човек“.⁵⁰ Според него, поведението на човека при извличането на полезност от икономическите блага е *напълно рационално* и предполага наличието на следните условия: 1) нужната му информация за вземане на ефективно решение е напълно достъпна, т.е. разходите за нейното придобиване са нулеви; 2) икономическото му поведение е напълно егоистично, т.е. за него е безразлично как ще се промени благосъстоянието на останалите индивиди в резултат на действията му; 3) липсват всякакви външни ограничения за осъществяване на размяната, ако тя води до максимизиране на полезността; 4) увеличаването на благосъстоянието му винаги е легитимно, т.е. осъществява се под формата на икономически обмен, а не чрез насилствено отнемане, кражба или по друг незаконен начин.

През XX век обаче се разгръща и *противоположна тенденция* – без да се отхвърля по принцип онтологичното ядро на модела homo economicus, в рамките на неокласическата традиция се разработват научно-изследователски програми върху т.нар. *принцип на ограничената рационалност (bounded rationality)*. Ако се използва терминологията на една от модерните днешни концепции в икономическия анализ, той е следствие на гносеологическата предпоставка от теорията за транзакционните разходи, според която *стопанските агенти се стремят да действат рационално, но на практика разполагат частично с тази способност и могат да я реализират в ограничена степен*. Съвременната дефиниция на въпросния прин-

кия категориален апарат при обяснение на човешката природа и мотивите за вземане на решение.

⁵⁰ The Resourceful, Evaluative, Maximising Model.

цип съдържа възможност за различни интерпретации – ако ортодоксалните последователи на класическата традиция възприемат рационалното поведение като задължителен атрибут на модела *homo economicus*, а принципът за ограничената рационалност като отсъпление от него, техните опоненти допускат ирационалното поведение на икономическите агенти, след като те не оперират в идеална пазарна среда. В ретроспективен план, този онтологичен по своето значение принцип, сякаш условно присъства в творчеството на Ал.Маршал, в някаква степен е отстояван от Кейнс, по-късно Х.Саймън му придава съвременна аналитична форма, за да се стигне до утвърждаването му в началото на XXI век от новата институционална икономика и от т.нар. поведенческа икономика.

* * *

Една от основните критики към съвременното състояние на неокласическата икономическа теория е свързана с наличието на широк спектър от многообразни частни икономически теории и концепции, с появата на различни теоретични модели, обяснителни схеми или методологични принципи, които много често само в някаква степен са съвместими помежду си, не винаги взаимно се допълват, а понякога си противоречат едни на други. На тази основа са упреците за фрагментарност на неокласическото научно икономическо знание, за липса на консистентност и дори обвиненията, че то не е достатъчно систематизирано и структурирано. Ако на състоянието и развитието на неокласическия икономикс в рамките на т.нар. мейнстрийм се погледне през призмата на релацията „онтологични основи – съдържателни теоретични модели“, могат да се обосноват по-различни изводи: *Първо*, плурализъмът в онтологичните основи на неокласическата теория обуславя противоречивия характер на нейното развитие, а „онтологичният подход“ предоставя възможност за по-прецизно и същевременно „по-толерантно“ обяснение на нееднородната ѝ структура в логически, исторически, дескриптивен и прескриптивен аспект; *Второ*, ретроспективният поглед към развитието на съдържателните теоретични модели в про-

дължение на повече столетие, свидетелства, че различията между тях са резултат не само на обективната тенденция към специализация в икономическото познание, но също така, че те се определят в не по-малка степен от генетично противоположните и конкуриращи се базисни онтологии, върху които са изградени. Еволюцията на неокласиката през целия XX век показва, че т.нар. поведенческа онтология непрекъснато се опитва да завоюва доминиращи позиции, за сметка на другите две онтологични структури, които сякаш изпадат в „подчинено“ положение, което обяснява защо в рамките на т.нар. мейнстрийм тя не се възприема като единна, монолитна и вътрешно непротиворечива система от знания; *Трето*, използването на онтологичния подход в методологията на икономическата наука, който се основава на съвременния пост-позитивизъм в гносеологията и философията на науката, предоставя възможност за различна интерпретация на съотношението между строгото съблюдаване на монистичното начало и разгръщането на противоположната плуралистична тенденция в развитието на неокласическата икономическа теория. Според тази интерпретация, съотношението между двете направления в теоретичното усвояване на икономическата реалност не е абсолютен, а относителен критерий за оценка на нейното кризисно състояние, което означава, че многообразието от различни и дори противоположни частни теории в рамките на една научна традиция само в известна степен може да бъде симптом за упадък на съвременната неокласика.

Използвана литература

Й.А.ШУМПЕТЕР. История на икономическия анализ. Първи том. ИК „Прозорец“ ООД, С.1998.

USKALI MAKI. The way the world works (www): towards an ontology of theory choice // The Economic World View. Studies in the Ontology of Economics. Cambridge University Press, 2001.

УСКАЛИ МЯКИ. Реализм. В кн. Дъниел Хаусман. Философия

экономики – Антология. М., Изд. Института Гайдара, 2012, с. 419 – 429.

ТОНИ ЛОУСОН. Что может предложить реализм? В кн. Дэниел Хаусман. Философия экономики – Антология. М., Изд. Института Гайдара, 2012, с. 429 – 447.

АНАНЬИН О. И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ. М.: Наука, 2005.

За контакты:

Доц. д-р Ваньо Гаргов, кат. ОИТ – ИУ-Варна,
v_gargov@mail.bg

КРИТИКАТА НА ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ИКОНОМИКА: ПОДМЯНА ИЛИ УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ НА НЕОКЛАСИЧЕСКАТА ПАРАДИГМА

Димитър Канев

THE CRITICS OF BEHAVIORAL ECONOMICS: REPLACEMENT OR IMPROVEMENT OF THE NEOCLASSICAL PARADIGM

Dimitar Kanev

Abstract: The report tracks the rise of behavioral economics over the past year and criticism to the neoclassical paradigm. The conclusion is that, at least for now, behavioral economics does not replace, but improves the neoclassical approach, by making more realistic some of its assumptions about human behavior. Despite the absence of radical theoretical differences, however, even these little improvements lead to very large differences in the understanding of human action and the government role in the society.

Key words: behavioral economics, neoclassical paradigm

Традиционните икономически модели, изграждащи неокласическата парадигма, в голяма част от случаите работят изключително добре. Понякога обаче хората вземат решения и действат по начини, които нарушават фундаменталните допускания на традиционната икономика за рационалност и накърняват неокласическите възгледи. Защо в развитите страни по-голямото благосъстояние не прави хората по-щастливи? Защо добавянето на повече опции за избор кара хората да вземат по-лоши решения? Защо инвеститорите не продават губещи акции, а продават предимно, и то бързо, печеливши? Защо акциите имат много по-висока възвръщаемост от ДЦК? Защо потребителите са по-чувствителни към увеличаване на цената в сравнение със намаляването ѝ със същия процент? Защо много хора са склонни да вземат краткосрочни кредити при много високи лихвени проценти и в същото време спестяват в дългосрочни депозити с ниска лихва? Защо в Австрия 99.98% от шофьорите са дари-

тели на органи, а при същата културна среда в Германия само 12%? Защо плащащите за обяда си в брой, избират по-здравословна храна? Защо използването на цветни капаци на контейнерите за отпадъци увеличава разделното събиране с 34%? Защо големите кофички, пакети, чинии, чаши, лъжици увеличават консумацията с 15% до 45%? Дори основната идея на икономиката, че хората реагират на стимулите по предвидим начин, не винаги работи. Не би трябвало бронзовите медалисти на състезанията да са по-щастливи от носителите на сребърни медали, но почти при всички процедури на награждаване ще откриете това. Понякога дори паричните стимули не работят както сочат стандартните модели. Когато се плаща за кръводаряване, събраната кръв намалява близо наполовина; когато се наложат глоби на родителите, които закъсняват да вземат децата от градина, броят и продължителността на закъсненията се увеличава; когато се въведат парични стимули за креативни и творчески дейности, мотивацията на служителите намалява.

През последните четиридесетина години са разкрити редица подобни аномалии в поведението, които не могат да се обяснят с традиционните икономически модели. Те стават мотив за развитието и основен обект на изследване в поведенческата икономика. За да ги разреши, тя интегрира най-новите развития в икономическата мисъл с последните постижения на когнитивната психология, социологията и дори неврологията. В тази интеграция поведенческата икономика взема от традиционната икономика интереса към резултатите от решенията, от когнитивната психология и биологията интереса към самия процес на вземане на решение, а от социологията интереса към въздействието на средата и нормите. Тя се интересува вече не само какъв избор правят хората, но и защо правят този избор, какви процеси определят човешките съждения, оценки и избор на действия. Така се получава разбиране за човешкото поведение, в което допускането за рационалност е коригирано и действащите лица са ограничени в своите рационалност, самоконтрол и егоизъм.

Ограничената рационалност се проявява в непълната способност да се открива и обработва нужната информацията, когато средата е сложна, а времето - ограничено. Заради нея, при вземане на решения се прибегва до евристики, с което обаче често се допускат критични систематични грешки и изкривявания. Не се преценяват добре изходите и вероятностите за настъпването им. Налице е склонност за закотвяне към ненужна и произволна информация, свръхоптимизъм и самоувереност. В резултат повечето хора не успяват да максимизират очакваната полезност и вземат удовлетворителни решения. Критерият за преценка дали една алтернатива е задоволителна не е фиксиран. Той зависи от опита и нивото на експертиза на вземащия решение, характеристиките на средата и конкретната задача, както и наличната към момента информация.

Ограниченият самоконтрол се отнася до склонността да се вземат решения, които са в противоречие с дългосрочния интерес. Причините са в късогледството, проекцията, хиперболичното дисконтиране и придаването на твърде голямо значение на близките периоди. Проблемите със самоконтрола могат да доведат до пристрастяване, недостатъчни спестявания, поемане на необмислени рискове, непрекъснати отлагания на важни решения и полезни действия.

Ограниченият личен интерес се отнася до идеята, че предпочитанията имат социално измерение. Много хора се интересуват от благосъстоянието на другите и в действията си проявяват загриженост. Харесва им както да третират другите справедливо, така и да бъдат третирани справедливо. При това демонстрират реципрочност. В резултат, в сравнение с неокласическото разбиране за човека, този в поведенческата икономика е едновременно по-добър и привлекателен, когато чувства справедливо отношение към себе си, и по-зъл и противен, когато е третиран несправедливо.

При тези три ограничения, човешкото поведение се отклонява значително от възгледа на традиционните икономически модели за рационално поведение. Например, хората се вълнуват много повече

от потенциалните загуби, отколкото от потенциалните печалби, харесват повече нещата, които притежават, стремят се да се придържат към статуквото и следват поведението на другите, ценят справедливостта, по-слабо дисконтират далечното, отколкото близкото бъдеще, често вземат решения, които не са в техен интерес: отлагат важни неща, като профилактични прегледи, квалификация и спестявания за пенсии, придържат се към опцията по подразбиране, дори и да не е най-добрият им избор, склонни са да приемат подвеждащи съвети и т.н.

Макар че корените на методологическия подход на поведенческата икономика са още в далечната 1759 г., когато 35-годишният преподавател по етика в Университета на Глазгоу, Адам Смит, публикува своя първи голям труд - „Теория на моралните чувства“, истинското му развитие настъпва в началото на 70-те години, когато Хърбърт Саймън (1916-2001) доказва, че хората нямат когнитивния капацитет, който е нужен за да максимизират своето благосъстояние в сложна среда, и вместо да следват постулатите за рационалност се стремят да вземат „удовлетворителни“ решения, а израелските когнитивни психолози Даниел Канеман (1934 -) и Амос Тверски (1937 - 1996) откриват редица свойства на човешкото мислене, които предлагат обяснение на наблюдаваните реакции и аномалии във вземаните решения, развиват идеята, че мисленето е дуално и е предимно автоматично, а не разсъдъчно (Tversky & Kahneman, 1974) и предлагат алтернативна теория за избора (Kahneman & Tversky, 1979), основана на няколко принципа: отделно оценяване на всеки възможен изход спрямо определена референтна точка, избягване на загубите и асиметрично оценяване на ползите и загубите, различно отношение към риска при печалби и загуби. Когато през 2011 г. Даниел Канеман обобщава идеите си в своята книга „Мисленето“ (Канеман, 2012), списанието „Икономист“ сравнява постиженията на учения с тези на Коперник и Дарвин. Формулировка обаче гласи следното: „Точно както Коперник махна Земята от центъра на вселената, а Дарвин бутна хората от piedesta-

ла на тяхната биологична изключителност, така и Канеман показва, че ние далеч не сме този образец на разум, който си въобразяваме, че сме.“ Всъщност, позицията на Канеман е по-различна. Според него „Главната особеност на агентите е не че разсъждават зле, а че често действат интуитивно. И че поведението им не се ръководи от това, което са в състояние да изчислят, а от онова, което се случи да видят в дадения момент.“ (Kahneman, 2003)

В следващите години идеите на поведенческата икономика се развиват динамично. Две статии, публикувани през 2003 г. - „Либертариански патернализъм“ (Thaler & Sunstein, 2003) и „Регулация за консерватори: Поведенческа икономика и аргумента за асиметричния патернализъм“ (Camerer, et al., 2003), сочат интелектуалната връзка между условията, в които хората допускат когнитивни грешки, и въпросите кога и как държавата трябва да се намесва, за да коригира тези грешки. Изводите превръщат поведенческата икономика в политическа доктрина, обосноваваща нови отговорности и нов набор от инструменти за намеса на държавата, които: (1) увеличават индивидуалното благосъстояние, и (2) не ограничават индивидуалните избори. Тази доктрина получава и собствено наименование през 2008 г. – „побутване“ (nudge) (Талер & Сънстейн, 2014). Тя разширява границите на допустимата държавна намеса в сравнение в неолиберализма, но в сравнения с другия полюс, на който са традиционните патерналисти, проповядваната от нея позиция е много по-балансирана, предпазлива, ненатрапчива и дисциплинирана.

Подкрепена от много нови емпирични доказателства, поведенческата икономика бележи редица успехи. Докато привържениците на традиционните подходи остават изненадани от икономическите процеси в първото десетилетие на новия век, поведенческите икономисти успяват да ги предвидят. Това дава аргументи и за директна атака срещу неокласическата теория. „Плащаме ужасна цена за сънята си вяра в могъществото на невидимата ръка“, счита Дан Ариели. „Неокласическата теория е неточна. Тя не ни позволява да

разберем защо икономиката се развива скокообразно.“ - диагностицират нобеловите лауреати Джордж Акерлоф (1940 -) и Робърт Шилер (1946 -). Като обясняват „как икономиката действително функционира, когато хората са наистина човечни“, двамата автори на „Животинският дух“ излагат амбициозна програма: „Да постигнат това, което съществуващата теория не е могла да осъществи.“

Неокласическият лагер признава поражението си. През октомври 2004 г. Юджийн Фама, съзателят на теорията за ефективните пазари, признава пред Wall Street Journal: „Цените на акциите могат да се държат ирационално“. Дори Алан Грийнспан, който дълги години е стожер на неокласическите идеи и стои начело на Федералния резерв на САЩ между 1987 г. и 2006 г., отбелязва, че поведенческата икономика не обезсилва изцяло неокласическия подход, но играе централна роля в процеса на вземане на решения от инвеститорите: „Септември 2008 г. е повратен момент за всички анализатори, включително и за мене. Той налага в нашите макро модели да се включат животинските нагони, които доминират финансите.“

Поведенческата икономика се радва на нарастващ успех и сред широката публика. Жадни да разберат защо толкова често взимат „лоши“ решения и как да ги избегнат, читателите разграбват книги като „Проблясък“ от Малкълм Гладуел, „Побутване“ от Ричард Талер и Кас Сънстейн и „Предвидимо ирационални“ на Дан Ариели. Дори филмовата индустрия се обръща към поведенческата икономика. Филмът, получил през 2016 г. пет номинации за Оскар, Големият залог (The big short), представя схващанията на поведенческата икономика за Световния финансов крах от 2008 г.

През последното десетилетие поведенческите икономисти увеличават значително и политическото си влияние, което позволява идеите им да се реализират. Особено в САЩ, Великобритания, Австралия, Канада, Дания, Холандия, Хонг Конг, Сингапур и Индия.

Като президент на САЩ, Барак Обама многократно се позова на поведенческите идеи в речите си. И твърди, че „основава политиките си не върху абстрактни модели, ... а върху реалните факти

как хората действат“, т.е. изчистено от деликатността на израза, че се ръководи не от неокласическата, а от поведенческата икономика. Списание „Time“ нарича групата неговите от 29 най-близки съветници, между които Ричард Талер, Дан Ариели, Кас Сънстейн и Даниел Канеман, „поведенчески отбор мечта“, чиято цел – „да се трансформира страната“, се преследва с препоръките на поведенческата икономика. (Grunwald, 2009) Един от основните представители на поведенческия подход - Кас Сънстейн - е начело на „Отдела за информация и регулация“ в Белия дом от създаването му през 2009 г. до 2012 г. От тази си позиция той ръководи регулаторните дейности на всички органи на изпълнителната власт на федерално ниво. Неофициално наречен „цар на регулирането“, през него минават всички решения, които се подготвят в президентската администрация. От 2015 г. в Белия дом функционира и специално звено (Social and Behavioral Sciences Team, <https://sbst.gov/>), чиято задача, Барак Обама е дефинирал като: „Да използва подхода на поведенческите науки и да направи правителството по-умно, по-бързо и по-отзивчиво към нуждите на американския народ.“ (Executive Order #13707) Това звено има активна дейност и публикува ежегодни доклади, а много от предложенията на поведенческите икономисти вече са се реализирали на практика – от идеите за реформи на пенсионните схеми 401(К), организацията на донорството на органи, системата за връщане на данъци, задължителната информация за енергийната ефективност, разхода на гориво и съдържанието на продуктите, до по-късно отменената от съда забрана за продажба в град Ню Йорк на съдържащи захар безалкохолни напитки, които са с тегло над 16 унции (приблизително 454 грама).

Траен интерес към идеите на поведенческата икономика има и британският премиер Дейвид Камерън. Като част от кабинета си, той създава специално звено – „Група за развитие на поведенческата политика“ (“Behavioral Insights Team, BIT”), където друга водеща фигура в направлението - Ричард Талер - е поканен за съветник. (Wintour, 2010) Според Камерън, поведенческата политика „побут-

ване“ (и нейните препоръки за въздействие чрез разкриване на информация, предупреждения и правила по подразбиране), е отличен механизъм, „чрез който гражданите могат да бъдат убедени да изберат онова, което е най-добро за тях и за обществото“. (Basham, 2010) Тя дава практически резултати и идеите на ВГТ за подобряване на събираемостта на данъците и енергийната ефективност, намаляване на консумацията на алкохол и тютюнопушенето сред младите хора, защита на потребителите и регистрация на донорството на органи вече са в действие.

Великобритания не е единствена в интереса си към поведенческия подход на Стария континент. Центърът за стратегически анализи към министър-председателя на Франция публикува през 2011 г. доклад „Зелени побутвания“, Европейската комисия публикува докладите „Зелено поведение“ (2012) и „Побутване на начина на живот за по-добро здраве“. В тези и други публикации анализите и препоръките следват точно подхода на поведенческата икономика.

Въпреки че води до много големи различия в сравнение с традиционните разбирания за човешкото действие и ролята на държавата като коректив, поведенческата икономика не подменя радикално неокласическия подход. Макар че някои от видните представители на поведенческия подход се изказват крайно критично за неокласическата парадигма, поне засега поведенческата икономика не замества, а само усъвършенства неокласическата, като от една страна я допълва, а от друга прави по-реалистични някои от допусканията ѝ за човешкото поведение. Пример за първото са теорията за перспективите, концепцията за избягването на загубите, хиперболичното дисконтиране. Пример за второто са идеите за двете мисловни системи, евристиките и деформациите, ограничената воля, социалните влияния и загрижеността за справедливостта. Тези изменения не са радикални и затова поведенческата икономика се интегрира и все повече става част от преобладаващите възгледи, вместо да ги подменя.

Свидетелствата за това са много. Първо, достъпът на поведенческите икономисти до водещите икономически издания. Публикациите в направлението, както и техните цитирания, растат с много бързи темпове. Второ, приобщаването на дисциплината в много икономически катедри и предлагането на отделни програми, главно магистърски и за слушатели от високите етажи на управлението в частния и публичния сектор. Поведенческата икономика се преподава в най-престижните американски университети – Харвард, Масачузетския технологичен институт, Станфорд, Бъркли, Чикагския, Колумбийския и Принстънския университети. Във Франция начело в тази област са Групата за анализ и икономическа теория (GATE) в Лион и Училището по икономика в Тулуза. В Канада – Университетът на Торонто. Във Великобритания силни магистърски програми имат Лондонското училище по икономика и Университета Уорик. В Швейцария – Университета на Цюрих. Трето, символ за интеграцията и признанието на поведенческата икономика са и наградите на Шведската банка в памет на Алфред Нобел, присъдени на Хърбърт Саймън през 2007 г., Джордж Акерлоф през 2001 г., Даниел Канеман през 2002 г. и Робърт Шилер през 2013 г., както и медала „Джон Бейтс Кларк“ за Матю Рабин през 2003 г. и бронзовия медал на френския Национален център за научни изследвания (CNRS) на Давид Маскле през 2012 г.

Дали обаче поведенческата икономика има потенциала да успее да даде цялостна и адекватна картина на човешкото поведение и обяснение на изборите, които правим? Едва ли. Първо, защото изводите ѝ се основават на модели на дуална рационалност, които не са окончателни и са нужни още много изследвания, за да сме напълно уверени в тяхната правота. И второ, защото, за да се разгадае социалната проблематика, са нужни много повече и по-различни гледни точки. Поведенческата икономика увеличава възможностите на икономическия анализ и успява там, където други се провалят, заради това, че нейната рамка отхвърля бихевиоризма и възприема гледната точка на когнитивната психология. Тази рамка позволява

на поведенческата икономика да предложи по-реалистичен теоретичен фундамент, да предвиди по-точно икономическите явления и да предложи по-ефективни политики и инструменти. Помага ни да разберем собствените си ограничения и уклони, и да осъзнаем, че колкото и да сме умни и образовани, не са ни чужди грешките, пристрастията, зависимостите, виждането в твърде близка перспектива и емоционалното мислене. Съветва ни как можем да се справим с различните фактори, които оформят избора, и да ги използваме в свой интерес: от ценността на наградите до болката от загубите, от риска до ценността на самото време. С нея всеки може да открие как собствените му ограничения и изкривявания могат да се превърнат в силни страни и да помогнат да взима добри решения и да влияе на другите, за да вземат и те такива.

Но както рамкирането в изборите и поведението, така и научната рамка на поведенческата икономика не е съвършена и не е в състояние да даде пълната картина и истината на човешкото поведение. Тя е само един от инструментите, които позволяват единствено да се приближим към истината. А онези, които намират в това аргумент да я отхвърлят, нека да помислят върху мисълта на Даниъл Гилбърт, с която ще завършим: *„Ако решим да захвърлим всички инструменти, които ни позволяват само да се приближим до истината, трябва да се откажем от психологията, психиатрията, правото, икономиката и историята. С две думи, ако се придържахме към стандарта за съвършенство на всички наши начинания, ще ни остане само математиката и „Белият албум“ на „Бийтълс“. Така че просто трябва да приемем малко неяснота и да престанем да се оплакваме.“* (Гилбърт, 2005).

Използвана литература

AKERLOF, G., 2003. Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *The American Economist*, pp. 47, 25-47.

BASHAM, P., 2010. *Are nudging and shoving good for public*

health?, London: Democracy Institute.

CAMERER, C., 2003. *Behavioral game theory: Experiments on strategic interaction*. Princeton: Princeton University Press.

CAMERER, C. и др., 2003. Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for 'Asymmetric Paternalism. *University of Pennsylvania Law Review*, pp. Vol. 151. No. 1, 1211-1254.

GRUNWALD, M., 2009. How Obama is using the science of change. *Time Magazine*, 2 April, pp. 1-9.

KAHNEMAN, D., 2003. Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economics Review*, pp. 93, 1449-1475.

KAHNEMAN, D. & TVERSKY, A., 1979. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, pp. 47, 263–291.

MCCAFFERY, E. & SLEMROD, J., 2006. *Behavioral public finance: Toward a new agenda*. New York: Russell Sage Foundation Press.

MULLAINATHAN, S., 2010. *Development economics through the lens of psychology*, Washington, DC: World Bank.

OULLIER, O. & SAUNERON, S., 2011. 'Green Nudges' new incentives for ecological behaviour, Paris: Centre d'analyse stratégique. Department of Social affairs. La note d'analyse N 216.

PINIEWSKI, B., CODAGNONE, C. & OSIMO, D., 2011. *Nudging lifestyles for better health outcomes: Crowdsourced data and persuasive technologies for behavioural change*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.

RIZZO, M. & WHITMAN, D., 2009. The knowledge problem of the new paternalism. *BYU Law Review*, pp. 4, 905–968.

SHLEIFER, A., 2000. *Inefficient markets: An Introduction to behavioural finance*. неизв.:Oxford University Press.

SUNSTEIN, C., 2013. The Storrs lectures: Behavioral economics and paternalism. *The Yale Law Journal*, pp. 122(7): 1670-2105.

THALER, R. & SUNSTEIN, C., 2003. Libertarian paternalism. *American Economic Review*, p. 93(2): 175–179.

TVERSKY, A. & KAHNEMAN, D., 1974. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, pp. 185, 1124-1131.

WINTOUR, P., 2010. David Cameron's 'nudge unit' aims to improve economic behaviour. *The Guardian*, 9 September.

АТАНАСОВ, А., 2013. *Поведенчески икономикс*. София: УНСС.

ГИЛБЪРТ, Д., 2005. *Какво е нужно да си щастлив?*. София: Изток-запад.

КАНЕМАН, Д., 2012. *Мисленето*. София: Изток-запад.

ТАЛЕР, Р. & СЪНСТЕЙН, К., 2014. *Побутване*. София: Изток-запад

За контакти:

Проф. д.ик.н. Димитър Канев, ВВМУ „Н. Вапцаров“,
kanev@dkanev.com

**ИКОНОМИЧЕСКИТЕ АЛТЕРНАТИВИ СПОРЕД
ЖАН ТИРОЛ - НОСИТЕЛ НА НОБЕЛОВА ПРЕМИЯ
ПО ИКОНОМИКА ЗА 2014 г.**

Росица Чобанова

**ECONOMIC ALTERNATIVES ACCORDING TO JEAN TIROLE -
NOBEL PRIZE WINNER FOR 2014**

Rossitsa Chobanova

Abstract: The article discusses why neoclassical economics does not have enough potential to offer solutions to economic problems after the crisis in 2008. The regulation of markets with an emphasis on high technology is characterized as a new alternative for the development of the economy through the prism of the contributions of Jean Tirole - Nobel Prize winner in economics for 2014.

Keywords: crisis, regulation, high-tech markets, Jean Tirole

Въведение

Основните стълбове на неокласическата икономическа теория днес са не само разклатени, но и повалени. Това се случва, когато тази теория не предвижда кризата на световните пазари през 2008 г. Представителите ѝ не обръщат внимание на новите факти, които предизвикват кризата. Балонът в цените на недвижимите имоти остава до голяма степен без да е предмет на анализ на тази теория чак до спукването му. Освен това, въпреки всички опити за излизане от последвалата икономическа криза, възстановяването остава неуверено. Има сериозни съмнения доколко работят утвърдените в миналото модели. В статията се обобщават характеристиките на неокласическия икономикс, които разклащат неговото място на водеща икономическа парадигма, като се очертават нови алтернативи, представени в творчеството на френския професор от Тулуза Жан Тиrol – носител на Нобеловата премия по икономика за 2014 г.

Изложение

Новите реалности в икономиката след 2008 г. поставят на изпитание господстващата неокласическа парадигма. Оказва се, че особено важни за икономическото развитие стават въпроси, които тя отхвърля. Сред основните характеристики на неокласическия подход е, на първо място, че той предполага автоматизъм на пазарния механизъм и игнориране значението на изминатия път и териториалното разположение при обяснението на икономическите процеси. Неокласическата теория игнорира промените в икономическите, политическите и другите обществени структури, които са неизбежен резултат от икономическия растеж. Освен това в традиционния подход на неокласическата икономическа мисъл технологичният напредък се смята за екзогенен за икономическата система. Счита се, че технологията е обществено благо, до което има еднакъв достъп, не се отдава необходимото значение на технологичните монополи.

Днес не всички икономисти мислят в рамките на неокласическата парадигма. Дори идва време Нобеловият комитет по икономика да забележи, че в световната икономика е необходима регулация на пазара, в частност на технологичните монополи, за което най-високата награда за икономически изследвания за 2014 г. се присъжда на френския професор Жан Тиrol (Jean Tirole).⁵¹

Нобеловата награда Тиrol получава за отговора на въпроса до каква степен и къде правителствата да се намесват на пазара. По-

⁵¹ Жан Тиrol (роден на 9 август 1953 г.) от Университета в Тулуза 1 Capitot, ръководител на Института за теория на индустриална организация в същия университет, както и президент на Фонд Жан-Жак Лафон и на финансираната от този фонд Тулузка школа по икономика. През 80-те работи и в Масачузетския технологичен институт (MIT), където защитава докторска степен на тема „Essays in economic theory”, с научен ръководител Eric Maskin, един от носителите на Нобелова премия за 2007 г.

конкретно Жан Тирол е отличен за препоръките му как да се регулира дейността на транснационалните корпорации, както и за анализа на силата на пазара и на регулациите. Той прави значим принос в създаването на единна теория за индустриалната организация и регулирането като изяснява принципите на действие и регулиране на пазарите с неголямо количество влиятелни играчи, ситуация особено характерна в съвременната глоболизираща се икономика.



Фиг. 1. Носителят на Нобелова премия по икономика за 2014 г. Жан Тирол
Източник: www.nouvelobs.com

Значението на регулирането на пазарите от правителствата е да се предотврати честото получаване на социално неприемливи резултати, а именно – немотивиран ръст на цените, оцеляване на не-носещите доход фирми, които по такъв начин блокират излизането на пазара на нови, по-производителни играчи. От друга страна, несъвършените пазари позволяват концентрация на производството, което често води до „икономии от мащаба“. Като следствие често се постига глобално намаляване на себестойността на промишлени стоки и услуги. Обединенията, формирани за съвместно финансиране и провеждане на научни изследвания с цел обновяване на производството, често са резултат на несъвършенствата на пазара. С други думи, сътрудничеството между играчи на несъвършен пазар

може да даде и положителен ефект. Често корпоративни съюзи се формират не само за постигане на успех в ценовата война, но също и за мащабни съвместни научни и технически проекти, които не са по силите на отделните играчи.

От средата на 80-те години на миналия век Жан Тирол активно изследва несъвършенствата на пазарния механизъм. Проведените анализи на компании, господстващи на пазара, е основа за формирането на изводи и предложения по какъв начин правителството трябва да решава проблемите, свързани с картелите и как то може да регулира монополите. На тази основа Тирол, най-често в съавторство, създава множество модели. При тези модели се отчита, че не действат класическите закони на чистата конкуренция, тъй като има достатъчно възможности за тайни споразумения и водене на стратегически игри, насочени към укрепване на корпоративното влияние. От друга страна, ръстът на несъвършенствата на пазара сега е обща тенденция в световната икономика и предполага създаването на множество модели.

До Тирол правителствата и регулаторните органи най-често използват прости инструменти за въздействие върху несъвършените пазари: установяване на пределни цени за компаниите – монополисти и забрана за сътрудничество между фирми, конкуриращи се в рамките на олигополи и заемащи различни позиции във веригата на стойността. Той теоретично доказва, че такива мерки може да работят добре в определени условия, но при други ще донесат повече вреди, отколкото ползи. Таванът на цените може да стане сериозен мотив доминиращите на пазара компании да намалят разходите си и заедно с това да получават свръхпечалба – не особено положителен ефект от социална гледна точка. Като показва, че толкова праволинейни мерки са не само и не винаги действени, но в редица случаи са вредни, Тирол препоръчва по-гъвкави модели на регулиране на пазарите, които нямат нежелани странични ефекти.

На първо място, Тирол поставя като изискване политиката за насърчаване на конкуренцията да е адаптирана към конкретните

условия на всеки отрасъл. В серията свои статии и книги той описва общата основа за такава политика и я прилага при отговора на много широк кръг от въпроси: какви трябва да бъдат механизмите на регулиране на съществуващите монополи в секторите на финансите, транспорта и телекомуникациите; колко силна трябва да е намесата в процеса на концентрация на капитала по пътя на сливане и придобиване; как да се предотвратяват картелните съглашения, които подкопават основата на пазарното установяване на цените.

Тирол обръща икономическите изследвания към актуалните проблеми на реалния живот, в резултат на което развива теорията за договорите (известна още като икономика и право), теорията на игрите, предлага нови теории за регулирането. Той публикува около 200 научни статии по икономика и финанси, както и 10 книги, сред които „The Theory of Industrial Organization”, „Game Theory” (заедно с Drew Fudenberg), „A Theory of Incentives in Procurement and Regulation” (заедно с Jean-Jacques Laffont), „The Prudential Regulation of Banks” (заедно с Mathias Dewatripont), „Competition in Telecommunications” (заедно с Jean-Jacques Laffont), „Financial Crises, Liquidity, and the International Monetary System” и „The Theory of Corporate Finance”.

Повечето от трудовете на Тирол са посветени на регулирането на индустрии, при които има недостиг на здравословна конкуренция. Недостиг на здравословна конкуренция означава, че регулаторите нямат информация как доставчиците оценяват своите услуги и така не могат съответно да ги регулират. Този дисбаланс, наречен информационна асиметрия, води до различни проблеми на пазара на труда. Досега Френското правителство не е обръщало внимание на изследванията на Тирол, който призовава многократно за реформа на пазара на труда. Обявяването на Шведската кралска академия на науките на Нобелова награда за икономика през 2014 г. прави за една нощ от Тирол изключителен експерт, източник на гордост за френското правителство. В специализираната преса се появяват заглавия, че наградата му се дава за укротяване на звяра на пазари-

те. (<http://www.businessstendersmag.com/>).

Като се основават на резултатите от изследванията на Тирол правителствата ще могат по-успешно да мотивират влиятелните компании да станат по-ефективни и в същото време да не им дадат възможности да са в ущърб на интересите на потребителите и конкурентите.

Важен принос на Тирол е разработването на математически модели за пазари с несъвършена конкуренция. Моделите за пазари с ограничен брой големи играчи са изключително сложен обект за описание и прогнозиране. Тирол (заедно с Laffont), е разработил редица математически модели, формирани на основата на теорията за регулиране на пазарите с несъвършена конкуренция. Явленията, които описват тези модели, са трудни за количествено описание и прогнози.

Използвайки теорията на игрите, Тирол, заедно със своите съавтори, изгражда модели на фирмата, работеща на несъвършен пазар като сложна структура, възникнала от взаимодействието на собственици, мениджъри и работници. Те включват „двустранните пазари“. При тях стоките са купувани от две групи неравностойни купувачи. Например, вестник или телевизионна програма се купуват от потребители на съдържанието и от рекламодателите. В този случай, едната група потребители плаща твърде висока цена като субсидира другата. Според традиционната практика на антитръстовото регламентиране, това е типично монополно влияние върху формирането на цените. Според Тирол това показва, че ценовата дискриминация на двустранни пазари не намалява, а по-скоро увеличава общото благосъстояние на всички участници.

Сред новосъздадените модели на несъвършените пазари е и моделът на репутацията, която се разглежда като социален обект, породен от сложни комуникационни връзки. С остро актуална значимост е моделът на корупцията, която се разглежда като област на социалното взаимодействие между корумпиращи, корумпирани и всички останали. Създадени са и редица други не по-малко сложни

модели. Много интересен е моделът „политици и съдии” (модел на формалната и реалната власт), който описва следните възможности: в единия случай властта в държавните минава в ръцете на затворена бюрократична корпорация, а в другия – към избираеми длъжностни лица, изцяло отговорни пред гражданите. Моделът за формална и реална власт, който Тирол разработва съвместно с Philippe Aghion, се оказва приложим не само към вътрешното устройство на компанията, за която е бил предназначен първоначално, но също така и за анализ на процесите, които протичат в общество то като цяло.

Тирол отделя много внимание на проблема за надеждната отчетност на държавните служители и ръководителите на държавни корпорации. При цялата сложност на описанията и моделите крайните препоръки изглеждат просто: трябва да се търси само индивидуалната отговорност в съчетание със задължително възнаграждение или наказание за всяко успешно или неуспешно действие. С други думи, никакви действия на длъжностно лице или ръководител извън рутинните, не трябва да бъдат пренебрегнати, те трябва или да бъде насърчавани или санкционирани. Всяко начинание на длъжностните лица, както и на неговите последици, следва да се подлежат на независим преглед.

Друг интересен модел е в областта на информацията, която циркулира в обществото. През 1999 г. в сътрудничество с Matthias Devatriponom той пише статията „Адвокати”. Изследователите са показали убедително, че отказът от състезателност в съда в полза на установяването на обективната истина неизбежно води до избирателно преразглеждане на доказателствата. Като сравняват процеса, където доказателствата „за” и „против” събира едно безпристрастно лице с процеса, където има конкуриращи се обвинения и защита, които търсят противоположни доказателства, учените установяват, че не може да се изгради система от стимули, която да мотивира „безпристрастното лице” да бъде безпристрастно, т.е. да се търси обективната истина. Само в процеса на спор между страните може да се намери пълен набор от доказателства „за” и „против”.

В теоретико-методологичен план приносът на Тирол е, че за решаване на въпросите за ефективността на корпоративното управление в предприятията и отраслите премества акцента на икономическите изследвания от макро- към микроикономиката. Въз основа на създадената от него единна рамка за индустриалната организация и регулирането той разработва методика за държавното регулиране на олигополите – пазари на индустрии, доминирани от няколко големи компании, което позволява да се получи планиран резултат. Значението на приноса на Тирол се определя и от факта, че днес пазарната саморегулация във високо-технологичното производство вече не работи. Най-развитата част на света е на прага на нова икономическа ера с коренно различни отношения. На тази епоха са необходими нови инструменти за регулиране.

Заклучение

Глобалната финансово-икономическа криза от 2008 г. показва ограничения капацитет на неокласическото направление на изследване да идентифицира, прогнозира и решава нови предизвикателства пред развитието на икономиката като регулиране на технологичните монополи и др. В световната литература се натрупват нови изследвания, които дават решения на новите проблеми. Сред тях важно място заемат разгледаните по-горе приноси на Тирол. Шведската кралска академия ги групира в четири групи:

- разработване на важни инструменти за регулиране на пазара;
- разработване на инструменти за гарантиране прилагането на регулациите;
- прилагане теорията на игрите за отделни отрасли, както и за микроикономическите взаимодействия;
- неговите теории за регулиране на монополите и олигополите.

Тези приноси имат изключителното значение днес, когато цифровата ера поражда редица нови индустрии, доминирани от един или няколко фирми като Microsoft, Google и интернет достав-

чиците, които трябва да бъдат регулирани. Теориите на Тирол предлагат на правителствата как това регулиране да се осъществи.

На практика новите теоретични подходи настъпват в приложните икономически изследвания не на базата на критика на неокласическите подходи, а чрез предлагане на работещи решения, адекватни на новите проблеми пред развитието на икономиката.

Използвана литература

TIROLE J., G. WEYL (2012) “Market Power Screens Willingness-to-Pay”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 127, n. 4, October 2012, pp. 1971–2003.

TIROLE J., E. FARHI (2012) “Collective Moral Hazard, Maturity Mismatch and Systemic Bailouts”, *American Economic Review*, vol. 102, February 2012, pp. 60–93.

TIROLE J. (2012) “Overcoming Adverse Selection: How Public Intervention Can Restore Market Functioning”, *American Economic Review*, vol. 102, February 2012, pp. 29–59.

TIROLE J., E. FARHI (2012) “Bubbly Liquidity”, *The Review of Economic Studies*, vol. 79, n. 2, 2012, pp. 678–706.

TIROLE J., J.-P. ROCHET (2011) “Must Take Cards: Merchant Discounts and Avoided Costs”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 9, n. 3, June 2011, pp. 462–495.

TIROLE J., Достъп до текстовете на всички публикации:
<https://www.tse-fr.eu/people/jean-tirole#publications>

TIROLE J. (2014) Nobel prize lecture, 8.12.2014,
http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2014/tirole-lecture.html

За контакти:

проф. д.и.н. Росица Чобанова, Институт за икономически изследвания при БАН, София, ул. Аксаков 3, R_Chobanova@iki.bas.bg, Rossitsa.Chobanova@gmail.com.

САКРАЛЕН ЛИ Е НЕОКЛАСИЧЕСКИЯТ ИКОНОМИЧЕСКИ МОДЕЛ? (ОПОРНИ ТОЧКИ В ЗАЩИТАТА МУ)

Пламен Д. Чипев

HAS THE NEOCLASSICAL ECONOMICS MODEL BEEN SACRED? (CRITICAL POINTS OF DEFENSE)

Plamen D. Chipev

Abstract: Paradoxically, in the course of the 2008 crisis, the defense of the neoclassical principles of the mainstream economics got ahead of the anticipated Keynesian attack ignoring completely the criticism coming from the side of the heterodox economics. But the latter is perhaps most active today. The text presented here tries to identify through the heterodox prism, the 'sacred' points - those critical axioms which are so rigorously defended by the mainstream economics.

Key words: criticism to neoclassical economics; heterodox economics; 2008 crisis.

Въведение

Кризата от 2008 г. бе видяна от цяла кохорта защитници на статуквото – монетаристи, неолиберали, неокласици най-общо, като възможност за стария им враг – кейнсианците (с всичките им пост-и нови превъплъщения) да се възползват от слабостта им, да подновят тлеещия дебат и да потърсят реванш, след като в края на 70-те години бяха отстранени от главното (mainstream) русло на реката наречена икономикс.

Парадоксалното е, че защитата на неокласическите принципи и методология на съвременния икономикс започна още преди да се заговори за евентуален кейнсиански реванш и прие доста агресивна форма на превантивна атака. Основното ѝ направление протече под формата на дискусия за причините на кризата. Защитниците на

мейнстрийм статуквото побързаха да обвинят за кризата човешката природа – алчността и сгрешената „социална“ политика на администрацията на Дж. У. Буш.

И двете обвинения игнорираха реалните събития - финансовата дерегулация, пасивната ролята на ФЕД, несмушаваното от никого заиграване с финансовия „инженеринг“ на „квантите“.⁵² Още подалеч са те от икономическата теория. Опирайки се на алчността, на собствения интерес, превърнат в аксиома на икономика на индивидуализма, като външен, неикономически, феномен мейнстрийм икономикса се блазни от мисълта, че е измъкнал почвата изпод краката на реформистките теоретици.

В същото време започна превантивна атака, срещу самата възможност да се реабилитира Кейнсовата парадигма. Беше доста иронично, защото това ставаше докато Конгресът на САЩ одобряваше милиардни оздравителни програми с мерки, които и най-смелите привърженици на Кейнсовите икономически мерки не биха предложили; в Европа се стигна до директна, макар и временна национализация на банки и др. финансови институции. Поддръжниците на мейнстрийм статуквото в икономическата теория продължиха защитата му, независимо от практиката, което ясно показва, че защитата е на всяка цена – да не се допусне смяна на парадигмата въобще, да се запази неокласиката като изключителен, привилегирован теоретичен подход.

Така, те тотално игнорираха критиката, идваща от страна на хетеродоксалната икономическа теория. Точно тя, обаче, е основната в днешния спор според мен, с обвиненията си че мейнстрийм

⁵² Кохортата от съобразителни финансови инженери, призвани да изобретяват нови начини за тласкане на финансовите печалби нагоре; след средата на 80-те години на мин. век, легиони от доктори по математически и физически науки (PhDs) са набирани от Уолстрийт да създават, оценяват и арбитражат все по-сложните и по-сложни инвестиционни продукти (Чипев, 2009).

икономикса инкорпорира нереалистични пунктове, които по-скоро обслужват други цели отколкото теоретичен анализ.

Затова представеният материал търси причината за тази защита на неокласиката именно от хетеродоксална гледна точка. Защо смяната на една научна парадигма е обект на толкова силна атака? Чистото научни ли са проблемите? Кои са онези пунктове от които неокласиката няма да отстъпи? Идеята е да направим опит да открием пунктове (принципи, аксиоми ?!), които са критични по някакъв начин за модела, а вероятно и за икономическата реалност. Очевидно е, че има характеристики, които превръщат неокласическата парадигмата в недосегаема, незаобиколима, неудържимо привлекателна; казано по друг начин сакрализират я.

Тази статия си поставя за цел да дискутира някои от тях и по какъв начин те охраняват доминиращата днес теоретична парадигма? Веднага искам да кажа, че фокусът няма да бъде идеологически – не че такъв липсва, очевидно има достатъчно основания да се допуска наличието на идеологически съображения (Бир, 2006) в защитата на неокласическата парадигма, но целта е, обаче, предлагането, доколкото е възможно, но един по-широк, системен, поглед.

1. Индивидуализмът

Една основна компонента на неокласическият модел характеризираща го като неприкосновен е идеята, че всичко в пазарната, или капиталистическата, или ако щете индустриалната, ера се основава на егоистичния стремеж на индивида за личен просперитет без оглед на присъствието и влиянието на каквото и да е организация на обществото. Този принцип се приписва на Смит, който бил го извлякъл чрез непосредствено наблюдение на човешката природа. В действителност това е по скоро конструкция, предпоставка, при която се налагат съществуващите (тогава) условия върху цялата човешка история. При това идеализирано – изтъквайки едни черти и пренебрегвайки други; съчинението му в края на краищата е отпе-

чатано над 10 години преди Френската революция и независимите (егоистични!) индивиди, съвсем не са доминиращ икономически агент. Прословутата „смитова“ манифактура е остров сред морето от традиционни производства.

Нещо повече, самият Смит далеч не е така доктринерски привързан към подобен мирогледен възглед. „Теория на моралните чувства“, предпочитаното лично от него произведение, започва със следната знаменателна фраза: *"Колкото и егоистичен да изглежда човекът изобщо, очевидно има някои принципи в неговата натура, които го правят съпричастен със съдбата на другите и правят тяхното щастие необходимо за него, въпреки че той не извлича нищо от него освен удоволствието да го види."* (Smith, 2011, с. 9).

Напоследък се появиха не малко изследвания, които показват, че третирането му като краен адепт на пазара е неуместно (Ангелов, 2010). G. Kennedy (2008, pp. 247-248) посочва множество споменавания у Смит за икономически намеси на държавата, което разбира се, не е изненадващо. По-скоро странното е, че веднъж въведена в оборот тази теза не се подлага на критичен преглед, независимо, че и нейните адепти са наясно с проблемите, които поражда тя. Така, Palmer (2011) анализира същата концепция с единство-ната идея да я представи, смекчена и освободена от силния ѝ негативизъм, цитирайки модерния днес слоган, че Гейтс и Сорос са всъщност благодетели, станали такива благодарение на преследването на личните си интереси. Самото наличие на подобни еквилибристики е добро свидетелство за ключовото значение, което се придава на този момент в мейн-стрийм икономикса.

Защо обаче, запазването на тезата за *егоизма/индивидуализма* е толкова важно, че този елемент на неокласиката не само не се подлага на критичен анализ, но е и хиперболизиран до неузнаваемост?

Както споменахме по-горе егоизмът е опорен пункт за кризата от 2008-а - не моделът я причини а алчността на хората! Разбира се, първичното обяснение за подобна защита е пост-кризисната му употреба за отмиване на истинската вина от ръцете на финансовите

гурута, но тук няма да се спираме на него.⁵³

По-дълбокият и дълговечен аспект е оправданието за десоциализацията на икономикса. Очевидно е, че щом човешката природа е егоистична, щом успешната икономика се гради на индивидуализма, щом социалното (доколкото въобще се признава съществуването му⁵⁴) „*си се прави само*“⁵⁵, тогава икономиксът няма и не бива да има социално измерение.

Бедността, мизерията, социалното изключване не са елемент от икономическата система; те са външни ефекти продуцирани от всякакви фактори и в най-лошия случай от дефектите на пазара (които въпрочем се дължали на публичните блага и нямало да ги има, ако всички блага бяха частни!).

Премахването на тезата за егоистичната природа на индивида, би поставило и въпроса за *друг начин на образуване на работната заплата*. Трябва ли да припомним, че неокласиката измести класическата политическа икономия, но не засегна едно от базисните й твърдения, че работната заплата се формира от средствата необходими за живот на наетия, но не произволно взети, а *минималните*. Логиката на пределната производителност *ранжира* доходите според факторния принос, но не отменя тяхното „привързване“ към минимума. И това се дължи, не на злонамереност на икономистите, а на изискването на пазарния механизъм – минимум разходи.

Така атаката срещу индивидуализма, като философия, е в действителността си атака срещу самата същност на мейнстрийм икономикса. Отказът от индивидуализма би подрил основата на моде-

⁵³ Срещу тях бяха внесени десетки искове; акции на америк. Комисия за фин. надзор и слушания в Конгреса.

⁵⁴ Стандартната неолиберална теория избобилства от твърдения, че общото, общественото е само евфемизъм, прикриващ егоистичните интереси на управляващия елит.

⁵⁵ Дългата версия на слогана на либерализма е „Laissez faire et laissez passer, **le monde va de lui-même!**“ [да си върви, да минава, **така върви светът**].

ла. Но не само. Ревизията на модела би извадила наяве социалната уязвимост на парадигмата, която стои зад този модел: наличието на бедност, разхищения на ресурси и пр. се явяват следствие от борбата на всеки срещу всеки и не се налага да бъдат приоритизирани за решаване. Не антихуманното противопоставяне на технологиите спрямо човека, направиха една трета от човечеството напълно излишни, а индивидуализмът им!

В крайна сметка, значимостта на тази съставна компонента, („опорна точка“, ако предпочитате), прави модела неприкосновен - сакрализира го по начина по който религията сакрализира догмите си!

2. Scarcity (оскъдност)

Оскъдността е друг основополагащ блок на неокласиката, който постулира, че всички ресурси са ограничени и затова е необходимо прилагането на избор, как да ги ползваме и пр. и пр. – историята е добре позната и изложена във всички учебници и е толкова видимо правдоподобна, че малцина я подлагат на критично осмисляне; на практика, тя е аксиоматична и не подлежи на доказване!

В действителност, концепцията е напълно абсурдна.⁵⁶ Ако живеем в условията на недостиг, как да си обясним безбройните примери на разхищение на ресурси, напр. наличието на 3 GSM оператора у нас, (без да броим пиър-ту-пиър мрежата); почти всеки квадратен метър територия е препокрит 3 или 4 пъти? Това недостиг или пилеене на ресурси е? Оставяме на страна, че при нормална конкурентна среда те не биха били конкурентоспособни. Или презастрояването на курортите ни – построеното не може да бъде нито продадено, нито пълноценно използвано. За каква оскъдност говорим?

От позиция на реалната икономика - ресурсите във всеки момент са толкова, колкото са нужни. Икономиката е адаптивна и ди-

⁵⁶ Тук са посочени само няколко акцента, повече по темата в Чипев (2005).

намична; тя реализира проектите си според ресурсите и разработва нови ресурси, когато има нужда от тях. Защо тогава оскъдицата е така необходима, че десетилетия присъства необезпокоявана в мейнстрийм модела?

Защото въвежда *изборът* и *рационалният човек*, които през „*полезността*“ (субективната, разбира се!) подменят реалния избор, който стои пред човека и човечеството - повишаване на качеството на живот - с псевдо избор на повишена полезност, при това субективна и при това „пределна“.⁵⁷ Защото, е възможно, чрез реклама, пи-ар кампании, потребителски модели и пр. да се манипулират тези субективни “полезности”, и оттам - потреблението! Така моделът позволява да се пилее *ресурсно ирационално*, но “*полезностно ефективно*”, съобразно наличието на по-висока рентабилност. Какви биха били причините за подобна манипулация. На мястото на нормално-полезните в ресурсно отношение, се развиват потенциално “примамливи” отрасли и производства. В основата на всичко това е отлично познатата от класическата политически икономия тенденция за спадане на нормата на печалбата. „Рентабилността“ „естествено, от само себе си“ се изчерпва, без да говорим за активните действия на икономическите агенти.

Цялата „теория“ за жизнения цикъл на стоките е всъщност за това, как да подменяме непрекъснато „асортимента“ за да противодействаме на падащата рентабилност. И за това, как да манипулираме субективната „полезност“ за да *потребим* този асортимент. Така се появяват сурогати, сирене от палми, кренвирши от соя или пък хляб от фуражно зърно.

Така, чрез оскъдицата, моделът моделира или подменя реалните потребности на индивидите и формира потребление, изгодно или удобно от гледна точка на корпорациите. Точно, като в прочутата,

⁵⁷ В прословутия скорошен учебник на Манкю, точно такъв пункт има „Рационалните хора мислят на предала“ (Mankiw, N.G, 2001, с.6; к.м. П.Ч.).

приписвана на Ст. Джобс, фраза – „ние ще ви осигурим продукта, преди още да сте разбрали, че се нуждаете от него“. В крайна сметка, този елемент на модела, връзва търсенето и предлагането, прави ги зависими едно от друго и ако трябва да ползваме мейнстрийм методологията - блокира пазарният механизъм, и го замества с корпоративно регулиран пазар. Премахването на оскъдността.

3. Равновесно-балансираният подход към функциониране на системата

Постоянното поддържане на равновесие в системата е последната дискутирана тук характеристика, поради краткия обем. Изискването се развива постепенно през годините, за да се превърне днес в недосегаема догма.

Първоначално се въвежда от австрийците, просто като механизъм за определяне на цената, чрез равновесие между търсене и предлагане; (не коментирам самите недостатъците на този механизъм, при който в крайна сметка цените към определен момент се определят от цените в предишни моменти.). Чрез оптимумът на Парето то се прехвърля в цялата икономика, на всички пазари изискващо непрекъснатата адаптация на всеки пазар спрямо всяко произволно или целенасочено изменение, в който и да е момент на реализацията, на която и да е стока, на който и да е пазар. Всичко във всеки момент да е балансирано. И ако не е – проблемът е на пазара, на държавата, регулациите и пр., но не и във *функционирането* на *самата* икономика.

Характеристиката прави възможни всякакви модели, описващи статиката, или обясняващи развития, но *post-factum* след като вече са станали и съответно, неспособни за предвиждане! Просто защото от позицията на балансирана система промените са табу! Така главното изискване на модела се превръща в баланс, но на полезности, на welfare (благосъстоянието), но определяни чрез фикции като "better off" (по-добре) без обаче да се дефинира нито как се

отчитат, нито как се сравняват тези ползности. Като следствие, в различните опити да се моделира, на мястото на благосъстоянието стоят всевъзможни сурогати, пораждащи купища от проблеми. (Да си припомним само разприте около БВП (GDP) като измерител на развитието, или мощта, или потенциала, на дадена икономика.) Така равновесно-оптимизиращия поглед към икономиката блокира възможността да се поставят и търсят реални цели на икономическото развитие, съответно измерители на икономическия прогрес.

Това се вижда чудесно в задочния спор между подхода на Кейнс и този на неговите „синтезиращи адепти“. При Кейнс моделът идентифицира цел – поддържане на заетостта и предлага инструмент – съвкупното търсене. Когато Хикс развива модела си от 1936 г., като ISLM-модел, с който да „формализира Кейнсовия“, това е вече една равновесна система, която може да се поддържа, чрез много инструменти, както фискални, така и монетарни, а заетостта вече не е цел; по-скоро е превърната в цел за атаки - защо „не може и не бива да се преследва пълна заетост“.

Така ISLM-моделът прави системата двойно-обратима – финансите са друго битие на реалния икономикс – което не го постигаш с мерки в реалната икономика го правиш с лихвата. Това е точно, премахване на рационалното зърно в кейнсовия модел – управлението на икономиката за преодоляване или поне смекчаване на кризите. Самият Хикс през 1981 г. заявява за IS-LM модела от 1936: "Когато се обърнем към въпросите на политиката, и погледнем напред вместо назад, употребата на равновесно-оптимизиращите модели е все така подозрителна“ (Hicks, 1981).

В крайна сметка, този принцип закрива възможността икономическият модел на системата да се свърже с реалните процеси на създаване на блага, услуги, социална и икономическа инфраструктура и пр. процеси определяни в съвременната хетеродоксална па-

радикална като провизиране.⁵⁸ Това добре се вижда при сблъсъка на мейнстрийм модела с инпут-аутпут модела на Леонтиев. Последният би могъл, чудесно да се прилага в рамките на хетеродоксалната парадигма, като дава възможност да се провизира едно или друго състояние на икономиката, една или друга цел при наличие на ресурси. Разбира се, нещата са доста по сложни при дискретна икономическа система с изолирани агенти, свързани чрез цените и пр., но моделът на Леонтиев е принципно различен и не се опира на равновесно-балансиращия подход към икономиката.

4. Заключение

Разгледаните тук характеристики на неокласическия модел далеч не представляват изчерпателен списък. Целта бе да се открие наличието на принципи, (компоненти) в него, които го догматизират, правят го незаобиколим и недосегаем при наличната икономическа система; „сакрализират“ го в негативния смисъл на понятието. Неокласиката е стигала състояние при което се е „сраснала“ с реалния икономически модел, който би трябвало да „обяснява“. Премахването дори и на открито слаби моменти в нея става невъзможно защото (подобно на марксизма) ревизията им е възможна само при ревизия на реалния икономически модел!

Използвана литература

HICKS, JOHN (1981). "IS-LM': An Explanation". *Journal of Post Keynesian Economics* 3 (2): 139–154.

KENNEDY, G. (2008). *Adam Smith: A Moral Philosopher and His Political Economy* (2008 edition). Basingstoke England; New York: Palgrave Macmillan.

LEE, F.S. 2009. *A History of Heterodox Economics: Challenging the Mainstream in the Twentieth Century*. London: Routledge.

⁵⁸ Социално провизиране (provisioning); виж повече на (Lee 2009).

MANKIW, N. G. (2011). Principles of Microeconomics (6 edition). Mason, OH: Cengage Learning.

PALMER, TOM G. 2011. "Adam Smith and the Myth of Greed." In The Morality of Capitalism: What Your Professors Won't Tell You, 129. Jameson Books. [„Адам Смит и митът за ненаситността“. Налично:

SMITH, A. (2011). The Theory of Moral Sentiments. Карау (Т.Н.): Gutenberg Publishers.

VINER, JACOB, 1928. Adam Smith and Laissez-faire. In "Adam Smith, 1776-1928: Lectures to Commemorate the Sesquicentennial of the Publication of Wealth of Nations", p. 53, August, M. Kelly, 1928.

АНГЕЛОВ, И. 2010. Адам Смит за ролята на пазара и държавата в икономиката [Accessed June 12. <http://www.iki.bas.bg/english/CVita/angelov/No147.htm>.]

ЧИПЕВ, П. Д., (2009) Между второкласните ипотeki и "пъклената" формула на Дейвид Ли, сп. Икономика, год. XVIII, бр. 3, стр. 6-10. ISSN 1312-2428. [Налично на: <https://money.bg/archive/mezhdu-vtoroklasnite-ipoteki-i-paklenata-formula-na-deyvid-li.html>; Посетено на: 13.9.2016 г.]

За контакти:

Проф. д-р Пламен Д. Чипев; ПУ „Паисий Хилендарски“; Институт за икономически изследвания при БАН; Адрес за кореспонденция: София 1040, Аксаков 3, chipeff@gmail.com.

ЗАЩО ГОВОРИМ ЗА КРИЗА В ИКОНОМИЧЕСКАТА НАУКА И КАКВО Е НАШЕТО УЧАСТИЕ В НЕЯ?

Боян Славенков

WHY TALK ABOUT CRISIS IN MODERN ECONOMIC SCIENCES AND WHAT IS OUR PART IN IT?

Boyan Slavenkov

Abstract: The report is placed on discussing issues etc. crisis in modern neoclassical economics focusing on the demand for its symptoms and reasons supporting such production. Listed are the main reasons that give rise to criticism and doubt on the possibility on the emergence of adequate economic theory arising from the nature and logic of the critical assumptions used. He said such a creation would be eclectic, interdisciplinary and inadequate to meet its basic scientific functions. Report seen the dominant part of the Bulgarian criticism of the neoclassical economics as a form of ideological revenge of still persisting trough Marxism hidden the mask of pseudo innovation.

1. Увод

В моя доклад проблематизирам тезата за криза в неокласическия икономикс, като за тази цел привеждам някои доказателствата на авторите, които го критикуват радикално и се опитвам да оценя състоянието на науката. То се характеризира с наличието на сложни процеси. В тях едновременно и паралелно съществуват, взаимодействат си и се развиват основните направления и школи на мейнстрийма, а така и тези в хетеродоксалния икономикс и в появяващите се нови модели на обяснение на реалността. Последните не притежават нито аналитичния капацитет, нито инструментално-операционалните способности на доминиращата научна парадигма, не са конкурентноспособни, за да я отстранят от полето на икономическата наука, въпреки някои очевидни проблеми, които се появиха в нея.

В този смисъл обявяването на смъртта на неокласическия икономикс е преждевременно и неубедително/а и пределно общо/и определяне на състоянието му като кризисно се нуждае от допълнителни обяснения.

2. Относно праговата стойност на мотивите за атаките срещу неокласическия икономикс

Въведеното понятие играе ролята на необходимо и достатъчно условие за прехода на съществуващите критики и разногласия в мейнстрийма, в ново състояние на недоволство, настъпателност и войнственост към последния, стигащо до отрицанието му. Подхранавано от политическите и идеологическите фактори актуални и на Запад и на Изток днес, съдържанието на праговата стойност придава своеобразна синергия на всичко насочено срещу съвременния капитализъм, в това число и на официалната му икономическа философия, като вдъхва формална и заблуждаваща „теоретична аргументираност“ дори и на най-неправдоподобните и елементарни доводи срещу статуквото в практиката и в науката.

Този процес се разви с особен интензитет под въздействието на опустошителните последствия от избухването на световната финансова криза от 2007 – 2009 г. и набира все по-голяма скорост. Известно е от съвременната стопанска история, че след периоди на остри социално-икономически катаклизми водещата теория винаги е получавала обвинения за свои дефицити и за неадекватни рецепти за противодействие срещу рецесиите. Например: много силна следа в академичната общност остави диагнозата на Дж. Робинсон за втора голяма криза в икономическата теория (виж. AER1972, may vol. 62), поради неспособността ѝ да обясни стагфлацията от началото на 70-те години на миналия век, както и тринадесетте критични пункта на О. Моргенщерн към господстващата парадигма (O. Mangenstern, 1972). Прононсираното несъгласие на двамата именити учени с официалната доктрина изглеждаше повече като едно професионал-

но откровение и споделена мъдрост, отколкото като програма за дискредитиране на икономическата наука или трасиране на пътища за алтернативно развитие на познанието. Именно последните атрибути характеризират критиката на неокласическия икономикс днес, преминаваща прагови стойности на добросъвестното и обективно отношение към неговите проблеми. Това е така, защото те – в преобладаващият брой случаи – се поставят в политизиран и идеологизиран ракурс на съмненията в принципите на пазарната икономика и свободното предприемачество, и дори още по-крайно – и на либералната демокрация в съвременното общество.

Посочените конструкти в отхвърлянето на правото на съществуване на неокласическата теория налагат според мен необходимостта от по-висока степен на прецизност и логическа последователност при използването на доказателствения материал от авторите, преследващи подобни задачи. Защото, ако доскоро под криза се разбираше неадекватността на обяснението, дължащо се на обективни дефицити в познанието на реалността, специфични за всяка социална наука, днес смисълът на това понятие все повече се свързва с отхвърлянето на правото на съществуването на неокласическия икономикс.

Когато говорим за криза трябва да сме наясно, кой от двата модуса на понятието индикираме. Дали имаме предвид, също така, състоянието на отделни структури и елементи от архитектурата на съвременният неокласицизъм, или цялата му конструкция? В каква фаза се намира този процес (кризата) има ли вероятност за неговата обратимост или трябва да говорим в минало време? И също: кои са главните причини, довели до фаталния му край, и в каква степен всяка от тях участва в крайният резултат?

Различното ситуиране на въпросите ще предизвика и различни отговори, които ще бъдат от специална полза за конструктивистите в лагера на критикуващите, очакващи раждането на нова икономическа наука.

Не съм се опитвал да систематизирам количеството и размаха

на различните прийоми и стратегии на атака, но в резюмиран вид може да се заключи, че това, което ги обединява и типологизира е виновността на официалната икономическа наука за избухването на Великата рецесия от 2007 г., както и на последствията от нея.

В наши дни науката се обвинява в интелектуални, инструментални, политически и управленски грехове, като се започне от поддържането на нисък лихвен процент от страна на Федералния резерв в същия период, премине се през неспособността на прогнозирането да намери повратната точка на прегряваща стопанска конюнктура в САЩ и се завърши с тезата, че общият стохастичен динамичен модел на равновесието има сериозен принос в развитието на кризата, тъй като е подавал погрешни сигнали на управлението. (Collanoler, D. 2010)

Не бих искал да бъде разбран погрешно в качеството си на защитник на съвършенството и безпогрешността на мейнстрийма, както в аналитичен, така и в практико-приложен план. Но да се отправят критики към теорията като непосредствен вдъхновител и причинител на икономическата политика означава да се пропуснат от анализа наличието на политическата икономия на обществения механизъм на онези групи, класи и институции, от чиито интереси зависят в крайна сметка конкретните управленски съдействия в една или друга степен за развитието на срива на американския ипотечен и финансов пазар.

Ако в развитието на световната финансова криза виждаме катализаторът, първата причина за активизиране на отрицанието на неокласическия икономикс в качеството на втора такава може да бъде разглеждана постмодерната философия и култура на мислене и поведение, наложили се още през втората половина на XX век.

Въпреки че, е трудно да бъде определена като наука, а по-скоро като метафизично знание, философията успява да намери своите проекции в частно-научните дисциплини, в културата и в повседневното съзнание на обществото.

По този път тя опосредства формирането на теоретични и ми-

рогледни установки на „критичните субекти“, създавайки благоприятна среда за тяхната активност. Чрез своите структурни характеристики на отрицание на традицията и официалността, замяната на реалността с въображаемото, на определеността с неопределеност, на сътворяването с разрушението, постмодернизмът се отрази в съзнанието на икономистите по два пътя.

На първо място с незачитането и отхвърлянето на авторитетите в науката, което се наблюдава в един продължителен период преди 2007 година.

На второ място, чрез трансфера от приемственост и контюннитет в научната система на знанието към демонстративен стремеж от лансиране на нови схеми и модели, често пъти, водени от идеята за оригиналности и псевдоноваторство, и еkleктизъм.

Кръстосването на двата пътя обуславя по видими и невидими механизми състоянието на икономическата наука, в която едновременно съжителстват плуралистични обяснения на стопанската действителност, но понякога еретични, нерелевантни теории, при това в рамките на мейнстрийма, а не в лоното на хетеродоксалната мисъл.

Не са ли в съзвучие с духа на постмодернизма твърденията на Р. Лукас, че бизнес-цикълът е останал в миналото или тезата, че безработицата не създава икономически проблеми според позоваването на Дж. Стиглиц за негов именит колега? Как би могло да се обясни освен като опит за ирационална оригиналност появата и широката популярност в професионалните среди и в истаблишмента на теории като „кривата на Лафер“, „икономиката на предлагането“, „стратегическата търговия“ и други, които П. Кругман правилно нарече „научно шарлатанство и глуповати идеи“?

Впрочем интересно е да се посочи, че според автора, който не се посвени да обяви клиничната смърт на неокласическия икономикс, тя се изразява не в изчезването ѝ от сцената на икономическата наука, а в раждането на новата съвременна наука на хилядолетието (Collander, D., 2000).

3. „Българският принос“ в кризисната риторика

С въвеждането на понятието за приноса имам за цел да анализирам и третата причина за активизиране на атаките срещу доминиращата наука, този път обаче обърната към нас самите и нашата професионална отговорност и морал. Визирам в качеството на разглежданата причина неизживеният до край марксизъм-ленинизъм на българската академична общност и особено на тази нейна част, индоктринирана по времето на тоталитаризма, съчетан с желанието за идеологически реванш на марксистката теория на стойността. В същата група икономисти, като че ли още витае духът на общата криза на капитализма. Погледнато в ретроспект подозрително безславното възприемане на неолибералния икономикс от нашата колегия напомня много на известното „снишаване“ от близкото минало. Днес то може да се балансира отчасти с методите на критиката и псевдоноваторството, каквото например за мнозина представлява замяната, или асимиляцията на икономикса от политическа икономия.

Подобно поведение е и гротескно и тъжно, и тълкуванието му не може да бъде осъществено само с инструментите на праксеологията и помощта на ценностната система, то трябва да прибегне до психоаналитична подкрепа. Не буди съмнение обаче, компенсаторната функция, която родната критика изпълнява в психическия баланс на авторите, пострадали от принудителното покръстване в неокласическата вяра преди 25 години. Тяхната критика е яростна и войнствена, и те мечтаят час по-скоро завръщането на политическата икономия, за да се легитимира някак си преподаването на марксизъм в университетите, и за да се пропъди надалеч чуждият неокласически икономикс.

Може би е прекалено силно, но затова пък вярно, ако определим фрапиращата асиметричност между симптомите за съществуване на българската гилдия и критикарския шум, излъчван от нея. Единственият начин на нашето съществуване изглежда отрицанието.

„Българският принос“ има две отличителни страни – чуждостта, външност към проблемите на съвременната наука, независимо, че формално представителите на гилдията са в орбитата ѝ и метафизична вдъхновеност и разбиране за напътствия и решения за бъдещето на процесите в теорията. Двете страни се намират в силна кохезия и взаимно въздействие. Крайният резултат на този процес е многоаспектен – назидателен тон към представителите на мейнстрийма и либералната мисъл, заклеяване и отхвърляне на съществуващите теории, творчески размах в залепването на етикети и опростяването на диагнозата за успешно лечение на боледуващата наука.

Нарастващият тътен на недоволство, като че ли намира своя апогей в състоялата се през 2014 година конференция в УНСС под надслов „Политическа икономия и икономическа теория“.

Ще приведа някои от емблематичните указания, вписващи се хармонично в определението за „българския принос“.

„Икономическата наука в неокласическата си версия – трябва да се разглежда не като образец, а обратното, като израз на неолиберална идеология, водеща до обогатяване на едно малцинство от 1 % от човечеството“ (Политическа икономия... 2014).

„Неолиберализмът не е сериозна теория, а идеология от най-прозрачен тип“ пише Б. Градинаров. „Доста спорни са неговите теоретични предпоставки и аргументи“ („Политическа икономия...“).

Според друг автор пазарната икономика като проекция на същия теоретичен модел е много по-жестоката от държавата на Хитлер, която е убила шест милиона души през своето съществуване, докато „глобалният капитализъм убива само за една година пет пъти повече от глад“ (Проданов, В. ...).

В духа на „Българския принос“ преобладава общата фразеология и заклинания от шамански тип срещу неолиберализма, разпознат като рупор на „Вашингтонският консенсус“ и политиката на финансовия капитал. Не е учудващо по тези причини, че някои на-

ши колеги се изпадат в плен от китайския модел, търсейки спасение от проекциите на мейнстрийма и либерализма в практиката в „третият път“ на развитие.

4. Каква наука очакваме да се роди?

В хаотиката на нарастващите атаки срещу неокласическия икономикс и на многобройните искрени и недотам искрени възждения за появата на ново икономическо знание е логично да си поставим въпроса: Какво очакваме да дойде на мястото на старата парадигма и как то би изглеждало макар и в едрите щрихи и рисковете на всяка на прогноза? Простата екстраполация на критиките в резултати би ни представила една твърде любопитна и пъстра картина, базирана върху коментари на разнородни методологически, идейни и теоретични платформи. Ако следваме днешните критични схеми и професионални „бунтове“ на икономистите би трябвало в бъдеще да доминира икономическата социология, съчетана по някакъв начин с модернизирания вариант на политическата икономия, включително и с елементи на нейната марксистка битност. За разлика от мнението на някои съвременни учени, които описват новата икономическа наука като съставена от модели, предназначени да тестват релевантността на теорията, българският вариант на модернизирани и реформирани на науката би трябвало да се изрази в отхвърляне на методологическия индивидуализъм, общото пазарно равновесие, рационалния избор, маржинализма и други. С най-голям асимилаторски капацитет от всички подходи, използвани за тази цел, номинално се явява новата икономическа социология на М. Грановетер. Тя се роди като опит на социологията да възвърне изгубената си чест от нашествието на икономическия империализъм, превърнал се в „универсалната граматика“ на социалните дисциплини (Славенков, Б. 2015). А острието на методологическата инвазия се намираще именно в принципите на неокласиката. В подхода си на разглеждане на стопанските отношения като вградени в

по-обща социокултурни системи, посочената школа ще го доведе до социологизирането на икономическия анализ, до смяната на предмета на неговия изследователски интерес. Същата метаморфоза ще има тежки последствия за икономическата наука и ще изтръгне от ядрото ѝ най-ценното ѝ постижение – способността да се измерват количествено процесите, завещано и от С. Джевонс и А. Маршал.

Механичното навлизане в сферата на икономикса на елементи от икономическата социология, политологията, антропологията и експерименталната психология, политикономията и други, ще доведе до съществуването на еkleктично и описателно образувание. Тон за очакване на развитието на подобни процеси се дава от изказваното многократно твърдение на критиците, че спасението на икономическата наука се крие в интердисциплинарния подход, който разкрива неподозирани хоризонти на познанието и незавоювани полета на непокварената от идеологически пристрастия и индивидуалистичен рационализъм мисъл.

За мен е много загадъчно как от посочените позиции на новата наука може да се изготви един бизнес-план, който да служи на оперативното управление на фирмата, и как ще се задоволяват потребностите на нейната счетоводна практика?

А какво ли да очакваме ако се възприеме предложението на представителя на УНСС от цитираната конференция на мястото на „homo economics“ да се постави – „homo culturalis“ („Политическа икономия“... с. 141)

И какво би останало от икономическата наука, ако бъде снет принципът за рационализиращото поведение за свободния избор и теорията за пределната полезност?

5. Заключение

Опитите за отрицание на неокласическия икономикс се извършват по различни мотиви: В Българските среди те са предимно по-

литико-идеологически, докато голяма част от съвременните икономисти са водени от теоретически и методологически интереси. Според мен първата форма на критичната риторика ще изчезне във времето, след поредното разочарование от сегашните опити за усиляване ролята на държавата в икономическия живот на обществото и възстановяването на доверието в свободата на избора и в пазарните ценности. Докато втората форма ще заема все по-голямо място в същия процес и само бъдещето ще определи пътят по който той ще се развива, и който засега е твърде хипотетичен.

Нормално е икономическата мисъл да търси различни подходи и принципи извън матрицата на мейнстрийма и това обстоятелство ще индуцира процеса на появата на нови теории и обяснения като закономерен. Досегашният опит обаче показва, че те все още не се явяват конкурентни на неокласическия икономикс и не могат да заменят неговите методологически, аналитични, практико-приложни функции. По тази причина считам, че определението за криза в неокласическия икономикс е неточно и изпреварващо събитията. По-коректно би било да се говори за кризисни процеси в икономическата наука като цяло, тъй като наличието на известни дефицити във водещото направление, не прави автоматично неговите опоненти “праведни” и свършени”. Определението на състоянието на неокласическия икономикс като криза не се вписва изцяло в модела на научната парадигма на Т. Кун и в разбирането му за аналогичните процеси в науката, а според логиката на И. Лакатош по-скоро засяга периферията на научната теория, но не и нейното ядро. Пример за подобна констатация в теорията са работите на двама от най-изявените критици на съвременния капитализма и на официално приетата теоретична доктрина – Дж. Стиглиц и П. Кругман, които отричат част от периферията, но остават в интелектуалното лоно на мейнстрийм икономикса и не са преминали в лагера на хетеродоксалната, или на някаква друга съвременна школа.

Използвана литература

COLLANDER, D. The death of neoclassical economics, J. Net. vol. 22. June 2000 127-143.

COLLANDER, D. Testimony before submitted to the Congress of USA house, Science and technology, July, 10, 2010.

MORGENSHTEIN. O. Thirteen Critical Points in contemporary Economic Theory, JEL, 1972, vol. 10.

ROBINSON. J The second crisis in Economic Theory, JEL, vol. № 4, Dec. 1972.

Политическа икономия и икономическа теория, сборник изд. на УНСС, 2014

СЛАВЕНКОВ. Б. „Икономически империализъм или социологически детерминизъм“, сб. изд. на ПУ „П. Хилендарски“ 2012, с. 281 – 297.

ПРОДАНОВ В. „Идеологическите митове на българския преход, първа част, www. В. Проданов за прехода, 2015, м. Февруари.

За контакти:

Доц. д-р Боян Славенков, ПУ „Паисий Хилендарски“.

ИДЕИТЕ НА ЛУДВИГ ФОН МИЗЕС И ЕФЕКТИВНОСТТА НА СЪВРЕМЕННАТА ПАРИЧНА ПОЛИТИКА

Екатерина Сотирова

THE IDEAS OF LUDWIG VON MISES AND EFFICIENCY OF THE CONTEMPORARY MONETARY POLICY

Ekaterina Sotirova

Abstract: Ludwig von Mises was one of the most impressive representatives of the Austrian School, whose book "The Theory of Money and Credit" is the main work of this scientific direction in relation to ideas about the nature, role and opportunities of money and monetary policy. The modern practice of monetary policy partly shares some of the ideas of Mises - the relationship that exists between money and market developments, their objective exchange value, but much more is the impact on the quantity of money in circulation that according to Austrian School leads to inflation or deflation and changes in relative prices. The management of the money supply, albeit in a very limited form is inherent in the policies pursued by the BNB. Under a currency board monetary policy partially is close to the ideas of the Austrian School - inactive intervention in the money supply. But in general, the shift of regulatory measures of active and mostly based on quantitative intervention in the monetary sector to quality, based on surveillance do not fit into the ideas of Mises and the whole Austrian school. But practice shows that our monetary policy ruled by by the BNB is effective and act stabilizing the purchasing power of money and prices.

Key words: Mises, Austrian school, money, monetary policy

Взгледите на Австрийската школа по отношение парите, банковото дело и паричната политика намират най-пълно изложение в забележителния труд на Лудвиг фон Мизес „Теория на парите и кредита”⁵⁹. В него, в глава 7 „Парична политика” са изложени ос-

⁵⁹ Ludwig von Mises. The Theory of Money and Credit, Tale University Press, 1953.

новни за школата идеи по отношение на това, как трябва да се прави парична политика и какво може да я дискредитира. Идеите за паричната политика се базират на възгледите за парите. Парите имат пазарен произход – това основно твърдение на Мизес е безспорно, доколкото и съвременното развитие на парите – напр. електронната им форма, са доказателство, че степента на зрялост на пазарните отношения предопределя и утвърждава дадени парични форми. Може да се изрази и съгласие с друго виждане за парите – че стойността им се определя от полезността им. След като произтичат от размяната, парите имат определена полезност за нея. Вярно е, че Австрийската школа акцентира преди всичко върху ролята на парите като средство за обръщение, но и сега тази функция е доминираща, когато всичко в една икономика е в рамките на приемливото и няма бягство към чужда валута, дискредитиране на функциите сметни пари и средство за натрупване.

1. Теорията на Мизес за паричната политика

Според Мизес и последователи, в теорията за парите има два мита – те се свързани с неутралността на парите и стабилността на цените. С това може да се изрази несъгласие, доколкото парите в дълъг период не променят значимо реалностите в икономиката. Задействат се процеси на адаптиране към изменилата се парична маса, например, и стопанските субекти приемат новото, променило се количество пари, без да променят съществено отношенията си.

Стабилността на цените е доказано най-ефективната крайна цел в правенето на парична политика. Централната банка може да стабилизира цените, действайки чрез познатите инструменти и спазвайки определени правила. В преобладаващата си част действията на централните банки са по-скоро от недискреционен тип, въпреки, че кризата от 2007 година и проблемите на финансовите пазари от края на миналото десетилетие наложиха друг тип поведение на редица централни банки като ФРС и ЕЦБ.

По конкретно, вижданията на Мизес за паричната политика са фокусирани в гл. 7 на книгата ”Теория на парите и кредита”. Те са основани на идеята, че когато се въздейства върху паричното предлагане, резултатът е по-скоро негативен. Променя се покупателната сила на парите, което от своя страна предизвиква инфлация или дефлация. На второ място, следствие е и промяната в относителните цени, а от тук – и в информационните сигнали, които цените носят за стопанската система.

Възможността чрез действията на централната банка – увеличаване на количеството пари в обръщение - да се променят цените, Мизес нарича инфлационизъм, който, както бе споменато, намалява покупателната сила на парите. Тъй като по времето⁶⁰, когато е писана книгата, теорията за централното банкерство е била слабо развита, а и практическата изява на централните банки е била в ранен етап, Мизес счита, че при увеличаване на количеството пари от страна на държавата се решават нейни инвестиционни задачи - например строеж на ж.п. линии. Така се избягва и увеличаването на данъците – мярка, която винаги е била непопулярна сред широките кръгове на населението.

Друга негативна характеристика на инфлационизма, доколкото обезценката на парите прави по-лесно и евтино обслужването на дългове, е фаворизирането на длъжниците чрез него. Държавата, като един от големите длъжници, при емисия на ДЦК за финансиране на дефицита в бюджета, може да бъде подозирана в преднамерено обезценяване на националната парична единица, което да облекчи обслужването на държавния дълг. При силна фискална доминация, централната банка не е в състояние да се противопостави на натиска от страна на правителството за заеми, решаващи понякога и конюнктурни теснопартийни интереси. Тези идеи на Мизес звучат актуално и сега, особено в страни, където има периоди на утвърж-

⁶⁰ 1912 г.

даване на пазарно ориентирано централно банкерство и раздяла с догми, наследени от период на силна централизация в публичните финанси и паричното дело.

Инфлационизмът е начин да се стимулира износа, доколкото обезценката на националната валута води и до промяна във валутнокурсните съотношения. Мизес не коментира негативно тази страна на паричната политика, но не изразява и одобрение – по-скоро запазва неутралитет. Съвременната практика в това отношение е много богата с примери, като се започне от резервните валути – долар, йена, евро, до валутите на някои малки експортно ориентирани икономики.

Интересно е и виждането на Мизес, че при обезценка на парите и следващото я преразпределение на богатството, ще се увеличи капитала в определени групи от населението и те ще са склонни да инвестират. Този начин на стимулиране духа на предприемачеството и на производството не е препоръчителен, защото се базира на процеси, които поставят в неравноправно положение голяма част от населението. Това виждане на Австрийската школа е в определена степен приемливо, доколкото ниската степен на инфлация играе ролята на локомотив спрямо производството и инвестициите, но при високи стойности се спира предприемаческата активност и се бяга от националната валута.

Изводът на Мизес⁶¹ е, че парична единица, която постоянно, в дълъг период, се обезценява няма търговска ползност, и стопанските субекти започват да търсят друго средство за обръщение. Идеята на Мизес се базира на виждането, че паричната политика от страна на централната банка е главно в увеличаване на количеството пари в обръщение. Това води до поставяне под съмнение съществуването на подобна институция, още повече, че в трета част, глава 1 „Бизнесът на банките”, акцентът е поставен върху възможностите

⁶¹ Ludwig von Mises. The Theory of Money and Credit. Tale University Press, 1953, p.227.

на банките да създават фидуциарни пари и да отпускат срещу тях т.нар. циркуляционен или емисионен кредит- т.е. без намесата на централната банка има парично предлагане и парите изпълняват основната си функция – да бъдат средство за обръщение.

2.Съвременни измерения на ефективността паричната политика на БНБ

Някои от вижданията на Мизес могат да се коментират на фона на политиката, която провежда БНБ, и по-точно – при оценка на ефективността на тази политика. Тя се основава на анализ на комплекс от фактори, определящи средата, в която банката функционира и резултатите, които има дейността ѝ върху стопанската среда – на първо място банковата система, на второ - останалите сегменти на финансовите пазари. При оценката на ефективността на централната банка като институция трябва да се вземат предвид и отраженията, които нейните действия оказват върху реалната икономика. Най-често като проводник на тези ефекти се наблюдават лихвените проценти – краткосрочни и дългосрочни. Те влияят на инвестициите на бизнеса и потребителските покупки на домакинствата. Поддържаният от централната банка валутен курс предопределя равнището и динамиката на вноса и износа на страната. Инфлацията в страната и динамиката на цените са резултат в голяма степен от поведението на банката, но те отразяват и действията на правителството

Основна(крайна) цел във функционирането на БНБ е поддържане на стабилността на националната валута, а от там и постигане на ценова стабилност. Тази цел хармонизира със практиката на Европейската централна банка, която, за да осигури ниско равнище на растеж и съответната стабилност на цените, поддържа ниво на инфлация годишно не повече от 2%. От 2011 г. насам в Българи равнището на средногодишна инфлация е около таргета на ЕЦБ, като за 2014 година дефлацията достига -1,4%. През 2015 г. средногодишната инфлация е била -0,1%. Тази ниска инфлация дава основания

да се оцени дейността на БНБ по отношение поддържането на стабилността на цените в страната, като успешна. Имайки предвид това, не може да се твърди, че политиката на БНБ провокира инфлационизъм и намалява покупателната сила на националната валута.

Ниската инфлация в страната е един от факторите, който допринася за стабилност на националната парична единица. Друг фактор от първостепенно значение е разумната емисионна практика на БНБ. На следващо място трябва да се посочи и надзорната ѝ дейност, която наблюдава и контролира търговските банки в страната и не допуска спекулативно създаване на левови депозити, а от там – увеличаване на паричната маса. Българският лев е стабилен, участва активно в разплащания вътре в страната. Той е и предпочитана валута за натрупване на богатствата на домакинствата и средствата на бизнеса. Заедно с еврото, поради твърдата си фиксираност, левът изпълнява успешно спестовни и кредитни функции в странството. Не се наблюдават процеси на „бягство” от националната валута, нито валутна субституция на лева с евро, долари или друга парична единица. Пропорцията, в която се формират депозити или се теглят кредити, между лев и евро е приблизително 50:50.

След кризата от средата на 90-те години, когато БНБ жертва стабилността на цените, за да поддържа стабилна финансовата, в частност банковата система, централната банка не се е налагало до жертва цените, за да подкрепи една или друга банка. За това има и законови ограничения – в контекста на паричния съвет, но и в България не е имало друго такова сериозно сътресение. Кризата от 2014 година засяга две български банки – Корпоративна търговска банка и Първа инвестиционна банка. След фалита на първата, депозитите са изплатени от специализирания фонд за депозитно застраховане. На Първа инвестиционна банка правителството дава заем от 1,3 млрд. лева, с което подпомага решаването на временните затруднения с ликвидността. През 2014 година няма системен риск в българската банкова среда, което не налага и действия от страна на БНБ.

Като цяло, дейността на БНБ като институция, поддържаща стабилността на цените и на националната валута може да се оцени като ефективна.

Друга важна част от изпълняваните функции от централната банка е да упражнява надзор върху финансовата система, или само върху търговските банки – както е в България. Освен надзора, и други параметри в дейността на централната банка на България са свидетелство за нейната ефективност като регулативна институция, без тя да има активни действия в паричната среда. Действията на БНБ са ясни и прозрачни. Балансът на Емисионно управление, което изпълнява ролята на паричен съвет се публикува всяка седмица, а на Банковото управление – месечно. Тази отчетност на централната банка пред икономическата публика прави нейните прояви ефективни, и влияе стабилизиращо върху инфлационните очаквания на стопанските субекти.

За оценка на ефективността на централната банка може да се ползва сравнителен анализ със страни, които заемат сходни с България позиции по отношение конкурентноспособността на институциите. Такива държави са Гърция, Румъния, Чехия, Полша и Унгария. Данните, използвани по-долу са от Годишник по конкурентноспособност⁶², и обхващат времето 2010-2014 година. В него са разгледани и класифицирани 60 страни, за които може да се твърди, че са относително по-високо развити. Рейтингите са от най-добре и ефективно функциониращите в дадено направление институции, към най-слабо ефективните по отношението постигане и поддържане на дадена конкурентноспособност.

В таблица 1 страните, участващи в класацията са подредени съобразно ефективността на политиката на централната банка и кредитния рейтинг на страната. Политиката на централната банка е оценявана от гл. т. отражението ѝ върху икономиката като цяло,

⁶² IMD World Competitiveness Yearbook, 2014.

вкл. и реалния сектор. В този смисъл класирането на България на 39 място – около средата на избраната група от 60 държави е нормално, предвид на това, че БНБ не провежда активна парична политика. По-скоро, тя е консервативна в отношенията си с търговските банки и бюджета, гарантира най-вече стабилността на националната валута и курса ѝ към еврото, който е фиксиран. Ефектите спрямо реалната икономика се предават индиректно, по линия на стабилността на банковата система, на валутния курс и на очакванията на стопанските субекти. Кредитният рейтинг на България не е много висок. Тя се нарежда на 49 място сред наблюдаваните страни. Причините за това са не само в централната банка. По-силно влияние върху него оказват други фактори с икономически и неикономически характер, отразяващи стопанската политика като цяло, състоянието на икономиката, поведението на домакинствата и фирмите и др.

Таблица 1

Политика на централната банка (1)(2),кредитен рейтинг на страната(3)

Политика на централната банка		Кредитен рейтинг на страната	
Държава	Рейтинг	Държава	Рейтинг
Полша	9	Чехия	26
Чехия	27	Полша	29
България	39	България	49
Румъния	47	Румъния	53
Унгария	52	Унгария	54
Гърция	56	Гърция	60

(1) 2014 година.

(2) Страните са подредени по степен на позитивно влияние на централната банка върху икономиката.

(3) 2013 година.

Източник: IMD World Competitiveness Yearbook, 2014, p.355.

Измерител на ефективността на провежданата от централната банка парична политика са равнището на сконтовия ѝ процент, който определя разходите за капитал. В България БНБ не определя основен лихвен процент. Той се формира на междубанковия пазар на

ликвидност, отразява индекса ЛЕОНИЯ, а БНБ го анонсира на 4-те число всеки следващ месец. Таблица 2 представя информация за краткосрочните лихви, на предлагания от централната банка ресурс. В България този процент е слабо отрицателен, но той определя цената на средства извън компетенцията и действията на централната банка.

Страната е в дъното на наблюдаваната класация по равнище на лихвения спред, разглеждан като разликата между лихвите по кредитите и по депозитите. Това високо равнище на спреда – 6,64% не е резултат от действията на централната банка. Търговските банки са тези, които и текущо намаляват и свеждат до минимум лихвите по депозитите. По широк кръг от вложения в банковия сектор лихвите са под 1%. Банките са свръхликвидни, но те не намаляват значително лихвите по кредитите. Резултатът е вяла динамика на пазара на кредитите и незаинтересованост в стопанските субекти да разширяват вложенията си. Стабилността на депозитонабирането бе запазена, след като Фондът за гарантиране на депозитите покри вложенията в Корпоративна Търговска банка. Проблем, който възникна след това е минималния размер на акумулираните във Фонда средства и риска от непокриване на депозити при нова кризисна ситуация с една или повече банки.

По равнище на разходите за капитал, като резултат от състоянието на банковия сектор, лихвите по кредитите, състоянието на пазарите и покупките на тях, България е във втората част на класацията, което не прави страната конкурентноспособна. В това отношение и БНБ не влияе значително, тъй като тя не рефинансира банки и не налива ликвидност в едни или други сегменти на паричния сектор, а от там – на реалната икономика.

Таблица 2

Лихвени проценти

Реални краткосрочни лихвени проценти, 2013 г.(1)			Лихвен спред (2), 2013 г.			Разходи за капитал, 2014 г.(3)	
Държава	Равнище на процента	Рейтинг	Държава	Спред, %	Рейтинг	Държава	Рейтинг
Чехия	-1,35	10	Гърция	1,64	14	Чехия	27
България	-0,07	29	Полша	2,50	22	Полша	37
Румъния	0,70	42	Унгария	3,86	34	Унгария	43
Унгария	1,25	48	Чехия	4,11	41	България	44
Гърция	1,69	50	Румъния	5,97	52	Румъния	52
Полша	2,09	52	България	6,64	53	Гърция	60
Гърция	1,69	50	Румъния	5,97	52	Румъния	52
Полша	2,09	52	България	6,64	53	Гърция	60

- (1) Реалния сконттов процент на централната банка
(2) Изчислен като разлика между лихвите по кредити и депозити.
(3) Класификацията е по степента, в която разходите за капитал стимулират бизнеса – по-предни позиции имат страни, където степента на стимулиране е по-висока.
Източник: IMD World Competitiveness Yearbook, 2014, p.353-354.

Централната банка на всяка страна е институцията, която поддържа валутнокурсния режим на страната, интервенира, когато това е необходимо и управлява златно-валутните резерви на държавата. В таблица 3. страните са класирани според наличните валутни резерви и стабилността на валутния им курс. По първия показател – той не може да е пряк измерител на ефективността в политиката на централната банка на България, която е на 46 място, доколкото размера на валутните резерви зависи и от големината на страната. Наличните златно-валутни резерви в България трябва да покриват поне 100% паричната база. Коефициентът на покритие е текущо близо 200%, което прави валутния резерв надежден фактор, укрепващ и поддържащ стабилен българския лев.

България е страна с изразено стабилен курс на националната

валута. Това важи не само за фиксинга към еврото, но и за отношението лев:СПТ, според което е съставена втората част на Таблица 3. Стабилната национална валута, принос за която има преди всичко БНБ, е гарант за ефективността във функционирането на централната банка, благоприятства износа и вноса на страната, както и прилива на капитал в нея. Това се отразява позитивно на макроикономическата стабилност. Това обяснява и водещото място на България – пето, сред 60-те наблюдавани страни.

Таблица 3

Стабилност на валутния курс(2013 г.), Валутни резерви на страната(2013 г.)

Валутни резерви			Стабилност на валутния курс(1)	
Държава	Резерви, млрд.дол	Рейтинг	Държава	Рейтинг
Полша	106,22	20	България	5
Чехия	56,22	30	Полша	15
Румъния	48,87	33	Румъния	30
Унгария	46,59	34	Гърция	33
България	19,89	46	Чехия	48
Гърция	5,75	54	Унгария	49

(1) Изчислена спрямо паритета на националната валута към СПТ,3013/2011 г.

Източник: IMD World Competitiveness Yearbook, 2014, p.356.

Ефективността във функционирането на централната банка като основна институция във финансовата система на България е важен фактор на стабилността на банковата система, на лихвените проценти и кредитните потоци на страната. В този смисъл, с малки изключения, БНБ е институция, която успешно реализира и крайната и междинната си цел – постигане на стабилност на цените и националната парична единица, чрез поддържане на фиксиран курс на лева към еврото и пълно покритие на паричната база с чуждестранни резерви. Това се отразява благоприятно както на развитията в паричния сектор, така и на реалната икономика.

В контекста на анализа на централното банкерство от страна на Австрийската школа, и в частност на Лудвиг фон Мизес, практиката

на БНБ и най-вече добрата оценка за ефективността ѝ като централна парична институция от външни анализатори не потвърждават повечето от идеите на школата. Напротив, на съвременния етап е трудно да си представим паричното предлагане без централна банка, оставено само в ръцете на търговските банки. Централната банка с поведението си внушава доверие към националната парична единица, това от своя страна стабилизира кредитните отношения и влияе благоприятно върху спестяванията – процес, който във възгледите на Мизес е почти negliжиран. Възможно е политиката на централната банка да намали покупателната сила на националната парична единица, но и обратният процес е налице. Това прави централната банка ефективна като институция, което съчетано с нейната независимост от изпълнителната власт, я поставя сред най-добре функциониращите управленски звена в страната.

Използвана литература

Р.АНДРЕЕВ, (2009), Лудвиг фон Мизес за покупателната способност на парите и за тяхната неутралност, сп. „Икономически алтернативи”, бр. 4.

LUDWIG VON MISES,(1953),The Theory of Money and Credit, Tale University Press.

IMD World Competitiveness Yearbook, 2014; НСИ. Статистически годишник; БНБ.Годишни отчети за съответните години; Информация, публикувана на страниците: www.bank.bg; www.bnb.bg; www.bse-sofia.bg; www.capital.bg; www.eurostat.ec.europa.eu; www.evroportal.bg.

За контакти:

Доц. д-р Екатерина Сотирова, УНСС, sotirova_petkova@abv.bg.

НЕОЛИБЕРАЛИЗМЪТ ПРИ ПРЕХОДА КЪМ ПАЗАРНА ИКОНОМИКА В БЪЛГАРИЯ

Росица Рангелова, Григор Сарийски

NEOLIBERALISM IN TRANSITION TO MARKET ECONOMY IN BULGARIA

Rossitsa Rangelova, Grigor Sariiski

Abstract: Neoliberal ideas were in their heyday in the late 80s of the twentieth century. They proved to be attractive and impacted greatly on the countries of Central and Eastern Europe undertaking at that time transition from centrally planned to market economy. The report briefly describes the origin and nature of the neoliberal ideas in the world. Basic questions about their role in the implementation of reforms in the transition to a market economy in Bulgaria in the 1990s are discussed. As a result of the application of neoliberalism, combined with initial political, social and economic conditions for the transition process as well as the implemented policy in the country, specific effects on the economy of Bulgaria are observed, some basic of which are discussed.

Key words: neoliberalism, transition to market economy, Bulgaria

Въведение

Неолибералните идеи възникнаха в края на 70-те години на XX век. Появата им беше стимулирана от предшестващи световни събития, като края на Бретънудската международна парична система за организация на валутните курсове и търговските разплащания и борбата с икономическата криза. Чили беше първата страна, която се обърна към неолиберални политики и стана техен еталон сред другите държави в света. Неолибералният подход почива върху две опорни точки: (а) увеличена конкуренция, произтичаща от дерегулация и отваряне на вътрешните пазари (включително и финансовите пазари), за чуждестранна конкуренция; (б) по-малка роля на държавата, постигната чрез приватизация и ограничения върху способността на правителствата да допуска фискални дефицити и да

натрупва дълг (Ostry, J. D. et al, 2016).

През последните четири десетилетия неолибералните идеи, възплътени в така наречения Вашингтонски консенсус,⁶³ господстваха в някои водещи развити икономики. Тези идеи, които американците идеализират с представата за „свободни и неконтролирани пазари”, претърпяха разцвет в края на 80-те години на XX век и достигнаха апогея си в годините преди световната финансова и икономическа криза от 2008-2009 г., когато процесът на дерегулация доведе до пълно ограничаване на правомощията и функциите на регулаторните институции. Този модел се провали напълно с настъпването на кризата.

Вашингтонският консенсус сравнително бързо успя да изгради силова структура, (в лицето на МВФ и СБ), чрез която да налага своите възгледи на страните, с които тези институции успеят да сключат споразумения. Едностранныят диктат на условия за изпълнение е изключително улеснен, когато пред длъжника се постави дилемата за приемане на условията за финансова стабилизация (чрез заем от тези институции) или банкрут и пълно изключване от достъп до международните пазари. Тази практика на МВФ е прилагана в страните от Латинска Америка, а по-късно и в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ).

Фундаменталните недъзи на неолиберализма започнаха да се проявяват още през 90-те години на XX век. Оказа се, че придържа-

⁶³ Вашингтонският консенсус е наречен така от Джон Уилямсън, съветник в МВФ през 70-те години на XX век, заради съгласието, до което стигнаха във Вашингтон (1989 г.) представители на МВФ, Световната Банка (СБ), изпълнителната власт на САЩ, други организации, банки и конгресмени, заинтересовани от икономическата политика в Латинска Америка, а също и тинк-танкове по икономическа политика. Те постигнаха консенсус върху една система от неолиберални политики. Нейното създаване е предизвикано от изискването от страна на МВФ и СБ към кредитираните от тях държави (развиващи се страни) да изпълняват т. нар. от тях програми за структурно приспособяване.

нето към неговите постулати намалява в значителна степен потенциала на икономиката да генерира устойчив растеж, влошава разпределението на доходите и предизвиква увеличаване на неравенството в обществото както в една държава, така и между отделните държави (Obstfeld, M., 2016). В дългосрочен план тези ефекти водят до създаване на подходяща среда за възникване на кризи. Днес, в условията на продължителна рецесия, светът натрупва нарастващо недоверие към доминиращия модел на икономическа глобализация, основаващ се в голяма степен на либерални доктрини на пазарно ориентиран растеж.

В края на 80-те години на XX век, страните от ЦИЕ започнаха преход от централно-планирана към пазарна икономика. По това време неолибералните идеи се намираха в своя разцвет и някак естествено се оказаха в ролята на основополагащо начало за реформите в тези държави, оставяйки след това тежък отпечатък върху цялостното протичане на прехода. Придържането към тях, особено в България, се смяташе за сигурен знак на отгласване от миналото и приобщаване към общността на развитите икономики. Вероятно силният ентузиазъм по това време да се създаде нещо ново, неосъзнаването на бъдещите проблеми и липсата на каквото и да е опит (поради отсъствието на прецедент на преход от едната към другата икономическа система) попречиха да се отчете твърде голямата разлика между природата на двата типа икономически системи и присъщите им икономически политики, което на по-късен етап изправи страните в преход пред непреодолими затруднения.

България се заяви още през 90-те години като твърд последовател на неолибералната доктрина. Страната неотклонно следва програмите и инструкциите на МВФ при провеждането на пазарните реформи (Rangelova R. and G. Sariiski, 2015). Още в началото на прехода се създаде обстановка на непримиримост - *„среда, в която всеки, който се противопостави на общоприетото виждане за господството на пазарите, е обречен да бъде нечут, игнориран или заклеймен като ретрограден. И днес, след пълния провал на неоли-*

берализма, България си остава една от малкото страни, в които възпитаниците на неолибералната школа се радват на сериозно отношение” (Петков, К., 2012).

История на прехода

Преходът към пазарно стопанство в България беше обусловен от три основни фактора: (а) първоначалните условия, формирани от икономическото и политическото наследство на една от най-изявените централно-планирани икономики – с почти изцяло (95%) държавна собственост на активите, силно централизирана индустрия и висока степен на обвързаност с пазарите на бившия СИВ (до началото на прехода около 75% от външнотърговския оборот се извършваше с другите страни от СИВ, от които 4/5 - със СССР); (б) възприетият радикален подход на реформи, характеризиращ се със силно влияние на неолибералните възгледи, тласкащ страната от едната крайност в другата (за което важна роля изигра активната намеса на международните организации като МВФ, СБ и др. и което доведе до налагането на доста спорни политики); (в) неуспешното и непоследователно управление (само през първите 7 години бяха сменени 7 правителства, като всяко започваше целия процес отначало). Днес прицел на силна критика от страна на обществото са всички разноцветни правителства, управлявали страната през последните 26 години. Неудовлетворителните резултати от прехода към пазарна икономика в България са повод да се постави и дискутира въпросът какво всъщност се случи на практика?

Изброените три фактора оказваха съвместно влияние върху развитието на икономиката, поради което самостоятелното въздействие на всеки от тях трудно може да се разграничи. Същите фактори влияеха, общо взето, и при други страни от ЦИЕ (днес членки на ЕС), но там те се проявиха в много по-умерена форма.

В началото на 90-те години в България бе постигнат национален консенсус по отношение на „1) *главната политическа цел на*

*обществото - да бъде сменена тоталитарната с демократична политическа система и 2) главната **икономическа** цел - увеличаване на националното благосъстояние чрез устойчиво и динамично икономическо развитие чрез трансформиране на социалистическата планова система в смесена пазарна икономика, способна да осигури по-ефективно разпределение и използване на националните ресурси” (Стефанов, С., 2015).*

За „начало“ на прехода може да се смята периодът между 1990 и 1997 г., когато бяха предприети първите стъпки към либерализиране на икономиката. Още при своя старт, трансферът на неолибералните идеи получи активна логистична подкрепа от страна на влиятелни кръгове в страната. През март 1990 г. българското правителство на Андрей Луканов кани екип от 22-ма специалисти от Фондацията на националната камара на САЩ, начело с Ричард Ран и Роналд Ът, за да разработят "Проект за прехода към пазарна икономика и демократичен капитализъм". Към тях се присъединява и екип от 29 български специалисти. Така нареченият план „Ран-Ът“ далеч не е единствената намеса в реструктурирането на българската икономика по пътя към изграждането на развит пазар. Той беше последван от много други (вече създадени от местните адепти на неолибералната доктрина), ориентирани в същата посока и финансирани отвън.

Официално реформите в България започнаха на 1.02.1991 г., почти година след като правителството на Андрей Луканов преустанови плащанията по външния дълг (март 1990 г.). В отговор на тези действия кредиторите поставиха българската икономика в изолация от международните пазари и България изпадна в тежка криза. Това наложи да се ползват услугите на МВФ, (като представител на засегнатите кредитори и проводник на техните интереси), който изпълнява функцията на „кредитор от последна инстанция” за попаднали в дългова криза държави. Целта на МВФ в такива случаи е максимално бързо възстановяване на платежоспособността на страната по външния дълг. Изискванията на МВФ (известни в практика-

та като IMF-conditionality) към правителствата, ползващи неговото финансово съдействие, се свеждат до стриктното прилагане на следните политики: бързо дерегулиране (либерализация) на икономиката; бърза приватизация на държавните активи; прилагане на рестриктивна парична и фискална политика.

Водещ приоритет на тези политики е бързото изграждане на преобладаващо частен сектор в икономиката, чрез привличане най-вече на чуждестранни инвеститори, тъй като само по този начин може да се генерира достатъчен приток на конвертируема валута, който да осигури изплащането на външния дълг.

Неотклонното следване на предначертаните мерки беше гарантирано от споразумението, което правителството на Димитър Попов сключи през 1991 г., за покупка на СПТ в замяна на извършването на пазарни реформи в страната. Сключването на това споразумение беше неизбежно поради обявения мораториум от предходното правителство и неблагоприятно за икономиката, тъй като по-голямата част от предвидените мерки бяха насочени в далеч по-голяма степен към разрушаване на съществуващата система, отколкото към изграждането на нова. Като примери можем да посочим следните области:

- Според сполучливата формулировка на Стефан Стефанов още в самото начало на прехода *„Основният удар бе нанесен чрез неселективна либерализация на цените в условия на незапочнала същинска приватизация на държавните активи. Тя предизвика мощен инфлационен шок, който намали няколкократно покупателната сила на наследените от социализма спестявания. По този начин беше постигната целта на елита и на МВФ – предотвратяване масовото участие на широките народни маси в приватизацията. Така в икономиката бе издигната бариера срещу възникването на пълноценен среден и дребен бизнес и неговия политически еквивалент – средната класа като основа на демокрацията”* (Стефанов, С., 2015).

- По преобладаващо идеологически причини, лична заинтере-

сованост на определени активисти на прехода и липса на ясна визия за цялостния преход най-напред бяха поставени действията по реституцията чрез Закона за възстановяване собствеността върху одържавени недвижими имоти (1992 г.), отчуждени през 1948 г. Това беше донякъде причина за забавяне на приватизацията на индустриалните обекти, което създаде условия за тяхното декапитализиране, чрез поставяне на недобросъвестни (задължително свързани с ръководството на предприятията) стопански агенти на входа и изхода на производствения цикъл.

- Земеделската реформа беше регламентирана със Закона за собствеността и ползването на земеделските земи (1991 г.). Поради неправилно зададени приоритети и липсата на анализ на възможните ефекти от въвеждането му, този закон регламентира връщането на земите в реални граници от 1946 г. Това означаваше рязко и категорично отрицание на кооперативите и държавната собственост в сектора, а на практика - дълга, трудна и неясна процедура. Само през периода 1991-1999 г. бяха въведени 35 поправки в Закона за връщане на земите. В същото време, страни като Чехия и Словакия, проявяващи не по-малко усърдие към преминаване към пазарна икономика, избраха далеч по-адекватен модел, като приведоха земеделските кооперативи на пазарни начала, а в Унгария беше осигурен свободен за притежателите на земи избор между няколко възможни варианта за получаване на земите.

- Изграждането на банковия сектор е част от усилията за изграждане на финансова система при пазарна икономика. Стремещът за по-бързото създаване на система от търговски банки доведе до стартирането на този процес при пълна липса на адекватен регламент и съответен контрол. Нормативната уредба в страната дълго време допускаше използването на множество порочни практики (например възможността за размяна на пакети от акции и неограниченото кредитиране на свързани лица), което скоро доведе до пълен срив на сектора.

- При либерализацията на отваряне на пазарите България тряб-

ваше да преориентира външната си търговия при трудни за нея условия: от една страна, тя беше с по-силна обвързаност с пазара на бившия СИВ, в това число СССР отколкото всички други страни от ЦИЕ в преход, а от друга, тя беше поставена внезапно (без необходимия период на адаптация), в условията на либерализирани цени и силна международна конкуренция, за които българското производство не беше готово.

Посочените примери далеч не изчерпват погрешните ходове и пропуските, които бяха допуснати през този период, най-голямата от които беше запазването на зависимостта от МВФ и СБ. За разлика от Чехия, например, която успя сравнително рано да се освободи от помощта на споменатите институции, България продължи да сключва нови споразумения с МВФ, чиито брой до 2007 г. достигна тринадесет, а общата им стойност - 2.1 млрд. СПТ. Неясно защо текстовете на първите споразумения и до днес не са публикувани. Единственото, което знаем за наложените мерки, е, че в тях е заложена известната “триада за МВФ” - пълна приватизация, либерализация и дерегулация, неизменно съпътствана от драстично орязване на публичните разходи.

Началният период на прехода се характеризира с пълното отсъствие на структурни реформи, с отслабване на платежния баланс (в резултат от реално надценения курс на националната валута) и намаляване на държавния резерв в чуждестранна валута. Обслужването на големия външен дълг през този период доведе до възникването на криза на валутния курс, а банковата система, оставена почти изцяло на автопилот, беше източена и изправена пред колапс. Близко 70% от спестяванията на населението бяха преразпределени към т. нар. кредитни милионери, а собствеността върху активите в сектора – отчуждена. Понастоящем около 80% от собствеността върху тези активи е собственост на чуждестранни инвеститори. Хиперинфлацията и драстичното понижение на валутния курс на лева през 1996

и в началото на 1997 г. застрашиха устоите на икономиката на страната и доведоха до „края на началото“.⁶⁴

Стабилизирането на икономиката и възстановяването на доверието на обществото наложи извършването на политически и икономически промени през първата половина на 1997 г. Програмата на новото тогава правителство, съгласувана с МВФ, предвиждаше въвеждане на паричен съвет в страната (от 1 юли 1997 г.), но също и по-нататъшна либерализация на цените и ускоряване на приватизацията в страната. С това България навлезе в следващия етап от прехода към пазарна икономика, продължил до 2002 г., при който протичаха най-интензивните приватизационни процеси и България беше постепенно интегрирана в международните пазари.

Тогава, в резултат на по-адекватна политика и при много тежки условия България успя да постигне сравнително добри резултати. Режимът на паричен съвет допринесе за финансовата стабилизация на страната. Реформите продължиха при ускорена приватизация и интензивно реструктуриране на предприятията; продължи либерализацията на цените и търговията, а поземлената реформа се ускори. В края на 2001 г. частният сектор произведе близо 70% от БДС и над 60% от БВП.

Трябва да се отчете и обстоятелството, че българското общество от онова време съвсем не бе подготвено за такава промяна. Особено в началото имаше пълно неразбиране на пазарните принципи не само в България, но повече или по-малко в другите страни от ЦИЕ, което доведе до тяхното деформиране.

С времето бяха изпълнени критериите от Копенхаген, с други

⁶⁴ Този период е известен като "Виденова зима" поради катастрофалните икономически резултати, но големият „грех“ на правителството на Жан Виденов, който не можеше да бъде простен от определени кръгове, беше неговия опит да отклони страната от неолибералния път на развитие и да възстанови изгубените позиции на българските стоки на руския пазар.

думи създадени стабилни институции, гарантиращи демокрацията, законността и човешките права, както и действаща пазарна икономика, способна да оцелява в конкурентната среда на ЕС.

Вместо заключение – ефекти от прилагане на неолибералния подход при прехода

Основен ефект на неолибералния подход, който наблюдаваме, е отнемането на ключови функции на държавното управление, преди всичко свързани с регулирането, с определянето на приоритети и дългосрочни цели на националното развитие, и свеждането им до осигуряване на краткосрочната и средносрочната финансова стабилност на икономиката. Не напразно България често търпи критики за липсата на дългосрочна визия и стратегии.

Неолибералните политики доведоха до определени ефекти върху формирането на пазарната икономика и по-нататъшното развитие на България:

- Бързата и непрозрачно извършена приватизация и липсата на контрол върху изпълнението на сключените приватизационни сделки доведоха до ликвидирането на производствени мощности (деиндустриализация) и предоставяне на ресурси и стратегически отрасли на външни инвеститори (често при неизгодни за страната условия, защото за привличането на чуждестранните инвеститори се създават условия, при които те да реализират бързи печалби чрез неконкурентно поведение).

- Днес селското стопанство се характеризира с интензивно субсидиране по линия на ОСП и ниска добавена стойност поради наложената монокултурност (зърнодобив). Собствеността върху обработваемите площи е свръхконцентрирана, а местното население консумира почти изцяло вносни селскостопански продукти поради липса на местно производство; Така българската икономика на практика е лишена от възможността на генерира и изнася добавена стойност, което се отразява върху доходите и стандарта на живот на населението.

- В резултат на активната политика за насърчаването на секто-

ра на услугите се достигна до деформация както в структурата на производство (в ущърб на преработващите отрасли), така и при външната търговия. Стабилността на икономиката се поддържаше от нарастващото вътрешно потребление в България, което доведе до засилен растеж на вноса на потребителски стоки. Хроничното негативно салдо по търговския баланс е ясен сигнал за проблеми в конкурентоспособността на България на международните пазари.

- Призивите за оттеглянето на държавното участие от всички сфери доведе до колапс на предоставяне на публични блага (здравеопазване, образование, сигурност, отбрана). Прибързаната либерализация на банковия сектор в началото на прехода доведе до сегашната ситуация, в която централната банка няма почти никакви средства за управление на паричното предлагане в страната.

- Демографска криза – от 1990 г. насам естественият прираст на населението е отрицателен, средно над 5.3 ‰, главно поради намалена раждаемост и висок процент на външна миграция. Това доведе до бърз процес на стареене на населението и депопулация в България с всички неблагоприятни последици, включително по отношение на работната сила в страната;

- Темповете на т. нар. догонващ растеж са, меко казано, слаби. България и до днес остава най-бедната и най-корумпираната страна в ЕС.

Използвана литература

ПЕТКОВ, К. (2010) *Кризата и новият растеж: заетост, доходи и данъци. Българската ситуация в европейския контекст*. Доклад, изнесен на конференцията: "Кризата и новият растеж: заетост, доходи и данъци", организирана от Съюза на икономистите в България, София, 13 март, 2012 г.

СТЕФАНОВ, С. (2015), *Уроците от 25 години преход в България – необходим е нов икономически модел*. Доклад, представен на

Международната научнопрактическа конференция „Лидерството – време е за промени”, НБУ, 04.06.2015 г.

OBSTFELD, M. (2016) *Rethinking Policy at the IMF*. Available from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm> [Accessed: 9/6/2016].

OSTRY, J. D. et.al. (2016) Loungani P. and Furceri D. Neoliberalism: Oversold? *Finance & Development*, June 2016, Vol. 53, No. 2, 38-41. Available from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/06/ostry.htm> [Accessed: 6/6/2016].

RANGELOVA, R. & G. SARIISKI (2015) Negative Impacts of the Neo-liberal Policies on the Banking Sector in Bulgaria. *Contemporary Economics*, Vol. 9, Issue 1, p. 61-76.

За контакти:

Проф. д-р ик.н. Росица Рангелова, Институт за икономически изследвания при БАН, r.rangelova@iki.bas.bg

Доц. д-р Григор Сарийски, Институт за икономически изследвания при БАН, grigor@iki.bas.bg

ДЕРЕГУЛИРАНЕТО – НАУЧНА ЗАБЛУДА НА НЕОКЛАСИКАТА ИЛИ УДОБНА ИДЕОЛОГИЧЕСКА ДОКТРИНА

Дянко Минчев

DEREGULATION - SCIENTIFIC DELUSION OF THE MAINSTREAM OR CONVENIENT IDEOLOGICAL DOCTRINE

Dyanko Minchev

Abstract: The report argues that deregulation, being one of neoclassical theory's recommendations for upward development, is on one hand a scientific delusion, based on flawed methodology, and on the other - a convenient ideological doctrine for those who benefit from the idea of the free market. The combination of the two results in the sustainability of neoclassicism.

Key words: deregulation, macroeconomic policy, free market, methodology, social environment

Въведение

Неокласицизмът приписва като причина за всеки положителен ефект в световната и националните икономики спазването на постулатите, които стоят в основата на Вашингтонския консенсус – либерализация (ролята на пазара), дерегулиране, приватизация и ограничаване на държавните разходи (фискална дисциплина).

Претенциите на неокласическата школа в качеството ѝ на обща теория на икономиката е все по-оспорвана от хетеродоксните направления в икономическата теория и в частност от политическата икономия във всичките ѝ разновидности. (Коева, 2007, №1) Въпреки това основното течение в икономическата теория, представено от неокласическия икономикс, продължава да изглежда непоклонимо в претенциите си да бъде световна обща теория. Една от причините е умението ѝ да се приспособява какъвто е случаят с имплантирането в теорията на ролята на социалния капитал. Ето защо е много важна

всяка критика, разкриваща формализма на това приспособяване.

Изложение

Много автори са на мнение, че регулативната макроикономическа политика във всичките ѝ направления е недостатъчно ефективна. Неокласическото направление не приема държавната намеса в икономиката. Школата за рационалните очаквания и монетаристите критикуват преди всичко фискалната политика. (Неновски, 2001, с.133)⁶⁵ Фридмън допуска ограничена паричната политика – регулиране на темпа на паричното предлагане. Критикува се и социалната политика. М. Олсън счита, че ефективността от преразпределителните процеси се разминава с обявените намерения. Ако тезата на Олсън (Олсън, 2001, с. 243)⁶⁶ е вярна, как да се нарече

⁶⁵ Ето какво пише М. Фридман: ”Съществува граница на възможностите за стабилизация на нивото на икономическата активност чрез политически мерки, създадени за тази цел. Тази граница зависи от две основни характеристики на взетите мерки: степента, в която ефектите от тези мерки кореспондират на това, което е нужно – или по-просто казано, честотата, с която ефектите се намират в „добрата” посока и колебанията на тези мерки. При всяко дадено колебание на мярката общите ефекти на водената политика могат да бъдат дестабилизиращи, даже ако приетите мерки се намират по-често в „добрата” посока, отколкото в „лошата” посока...Едно високо ниво на превъзходството на „добрите” мерки по отношение на „лошите” е необходимо, ако искаме флукуациите значително да бъдат намалени; и това превъзходство не е контролируемо и не ще бъде дотогава, докато икономическата наука не позволява по прецизен начин да предскажем последствията от една намеса. Като цяло добрите намерения, колкото и благородни да са те, не са достатъчни. Те ще бъдат обречени на провал дотогава, докато не вървят заедно с конкретните възможности да се реализират.”

⁶⁶ „Тъй като смекчаването на бедността на широка обществена основа е обществено благо, усилията да се преразпредели дохода в полза на бедните като група, изискват действие на правителството. В това отношение е вярно, че правителствата в някои държави наистина смекчават

подобно действие ефективно от гледна точка на държавата като субект, въпреки че то може да е рационално за определени индивиди и групи.

Когато става дума за намесата на държавата в икономиката, основно се има предвид регулативната макроикономическа политика, против която са представителите на неокласическата теория. Още по-силна е негативната им реакция на намеса чрез собствеността. Тя е недопустима. Нещо повече, може да се приеме намеса чрез политиката, например паричната (Фридман), но намеса на държавата като собственик на предприятия е отричана като вредна.

Постановката, че държавната намеса в икономиката е неефективна, има своите опоненти както в САЩ, така и в останалия свят. (Попов, 2007, с. 24)⁶⁷ Практиката в различни страни не потвърждава неокласическите постановки. Шведският и Японският модел и техните положителни резултати трудно се оспорват. Доказателствата

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 доходите – 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 яхти, повечето от които не са бедни.”

⁶⁷ „Досегашното развитие и на националното, и на световното стопанство, убедително говори за неизбежността от издигане ролята на държавното на всички основни ключови нива. То по естествен път идва да отговори на положението, че „пазарът никога не прощава илюзии“. В неговата същност е да уважава само икономическата сила.”

могат да се търсят в различни посоки и в различно време.

Най-напред такива критични аргументи се съдържат в полемиката около успеха в икономическото развитие на страните от Югоизточна Азия (70-80-те години на XX век). По настояване на Япония Световната банка провежда изследване на причините за този успех под името *Проект за източноазиатско чудо*. Докладът представя развитието като добър пример за икономически растеж и пазарно регулиране съгласно неокласическите постулати, въпреки че в две от страните (Корея и Япония) се признава държавна намеса. Противниците на това обяснение посочват ролята на държавата и нейната целенасочена политика за икономически растеж.

Впечатляваща е критиката на неокласическата концепция за ролята на свободния пазар от страна на корееца Хаджун Джанг, професор във Великобритания. Тезата му се подкрепя с примери в случаите с корейските компании: *Поханг*, *Ел Джи*, *Хюндай* и държавната намеса за техния успех. (Джанг, 2015, с. 165) Аргументите на Джанг против възвеличаването на свободния пазар не спират дотук. Те се отнасят както до ролята на протекционизма и свободната търговия за възходящо развитие (Джанг, 2015, с. 91), така и до намесата на държавата в технологичното развитие на САЩ и други страни. Той показва данни, в които делът на правителствените разходи в общите разходи за научни и развойни изследвания в САЩ, от 1953 до 1975, е над 50%. (Джанг, 2015, с. 255)

На следващо място трябва да се посочи известната на всички мащабна интервенция на държавата за излизане от световната финансова криза от 2008 г. Най-впечатляваща е намесата на правителството на САЩ, което въпреки симпатиите си към свободния пазар, вливайки над 720 милиарда долара (Ангелов, 2010, с. 45) бюджетни средства, на практика осъществи национализация на загиващи частни фирми. Световната криза показва и мястото на офшорните фирми в световната икономика и ролята им за генериране на нестабилност. Във връзка с това се появиха гласове за по-голямо регулиране на тяхната дейност.

В посочените случаи фактически имаме намеса на държавата – и с регулиране, и с държавна собственост.

Въпреки това неокласическата доктрина налага в обществото своята теза за свободния пазар. Тя се подсилва практически от наливането на огромни средства от страна на МВФ за решаване на редица проблеми, при изискване за осъществяване на стандартни икономически реформи, в това число и дерегулиране. В това се съдържа и поредното доказателство за неуспехите на практиките, базирани върху идеята за свободния пазар. Влиянието чрез световните финансови институции върху политиката на слаборазвитите държави – реализацията на Вашингтонския консенсус – по мнението на много автори (Сакс, 2006, с. 104-106; Ангелов, 2010; Джанг, 2015, с. 154), бележи провал. Аналогичен е и примерът с България. Тя дълго работеше с препоръките на МВФ, но резултатите са незадоволителни. Целият преход в България преминава под знака на неокласическите догми. Не само че не сме по-напред в сравнение с края на 80-те години, но и в редица области имаме връщане назад.

Наред с тези аргументи могат да се направят две допълнения към критиката на неокласическите идеи за намесата на държавата в икономиката. Едното е принципно и теоретично, а другото – методологическо.

Неокласическата теория се е превърнала в идеология – в частност пазарният фундаментализъм е необходимата пелерина и мъгла за скриване на несполуките от погрешна държавна политика. Ако някакъв провал се е случил в икономиката, както правилно отбелязва Дж. Гълбрайт, трябва да “питаме“ пазара, а не да търсим причината в управлението на корпорациите (Гълбрайт, 1993, с. 110)⁶⁸ и

⁶⁸ „Нищо не е толкова значимо за защитата на съвременната корпорация, колкото аргументът, че властта ѝ не съществува – че цялата власт е в ръцете на сляпата пазарна стихия, че всички решения се взимат в съответствие с предписанията на пазара. И едва ли има нещо по-полезно като резултат от превръщането на тези възгледи в убеждение на младите.“

още по-малко в държавното управление – държавата е напуснала икономиката. Последното на практика не е така, което пък е тактическо лицемерие, теоретична застраховка: имаме заявление за дерегулиране – държавата трябва да се оттегли от икономиката, но заедно с това, тихомълком, на практика съществува държавна намеса. Нейните грешки трябва да се оправдаят, а това става, от една страна с пазара – нали той е регулатор на дейността, а не държавата; от друга – със самата държавна намеса – неспазване на съветите на неокласическите съветници. Никой обаче не си позволява да елиминира държавната намеса до степен на „нощен пазач“.

Идеята, че държавата е винаги неефективен производител и лош собственик, е част от идеологическата завеса, превантивно осигуряваща защита на частния капитал от един мощен конкурент в лицето на държавата. Това се допълва от претенцията, че икономиксът е обективна наука като физиката, която не ви казва нищо повече от това, че нещата са такива, каквито са. Корпорациите и правителствата могат само да се съобразяват с реалността и да се опитват да променят нещата към по-добро, но ако това не стане, то е защото могъщият пазар не разрешава, а това още веднъж показва, че държавата няма място в икономиката. Що се отнася до корпорациите – те си плащат за всяка грешка. Дали обаче плащат те или масата от хората – това остава скрито, защото последните, каквото и да правят, често нямат алтернатива.

Когато на хиляди млади хора, от най-ранна възраст, е внушавана идеята за всемогъществото на пазара, тезите и оправданията, споменати по-горе, са успешни и осигуряват необходимия идеологически комфорт за действие на едрия капитал и несполучливото държавно управление. Казаното по-горе не е предварителен замисъл, достатъчно е, че е прагматично стечение на обстоятелствата и е изгодно да се подкрепя от заинтересованите.

Това не е изненадващо. Задачата на всяка идеология е такава: да осигури обществена подкрепа за конкретна социално-икономическа система. Икономиксът (неокласическата теория) успешно

осъществява тази задача. Той е далеч от практиката, но това не е важно; важното е, че е полезен тъкмо по тази причина. Достатъчно е внушението на широката публика (чрез средствата за масово осведомяване и образованието), че именно това е верният път и че хората са безсилни пред пазара. Например лошо е, че има много бедни хора, но какво да се прави – само частната инициатива и пазарът могат да помогнат. Като добавка и пикантна подправка основната идея може да се допълни с ролята на социалния капитал, зависимостта от пътя, лошата култура, неефективните институции – все неща, които кореспондират с истината. Тези непазарни фактори обаче могат да се подобрят само с препоръките на Вашингтонския консенсус.

Всичко това е неизбежно при неокласическата теория – тя просто не може да бъде друга при използваната методология, защото прилага стеснен дедуктивен подход; не отчита социокултурната среда като активен фактор за икономическото развитие; нито използва хуманистичен подход, който предполага човекът да бъде изходен пункт и критерий на всеки анализ. Не, тя не може да си позволи това – нали е „обществена физика“, не общи приказки и фантастични съждения.

Трябва различна теория, тъй като дори неокласическата доктрина да е показала добри резултати в дадени времеви отрязъци за определени държави – това е конкретно проявление по време и място, накратко в конкретна социокултурна среда. В други случаи тази теория е безсилна, дори вредна.

Заклучение

Спорът между защитниците на държавата (Стиглиц, 2003, с. 102) и пазарните фундаменталисти (Линдси, 2006, с. 11) ще продължи, без да може да се докаже на чия страна е истината. Ето защо е логично утвърждаването на трета група, която помирява и двете – и държавата, и пазарът са фактори за успеха в икономическото раз-

вие, но е важно съотношението (Ангелов, 2010) във времето и пространството.

Дерегулирането като част от стандартния пакет от препоръчителни мерки за успех от неокласическата теория (чрез Вашингтонския консенсус) е едновременно и вредна научна заблуда, и удобна идеологическа пелерина за скриване на провалите на държавното управление. Двете явления се поддържат взаимно и заедно са една от причините за устойчивостта на неокласическата теория.

Икономическата наука трябва да определи каква е успешната пропорция „държава –пазар”. Необходим е анализ за това какъв е пазарът; каква е държавата (Фукуяма, 2004.); каква е обществената среда, чиито основни елементи са институциите, в това число и пазарът, и държавата, но не само те.

Неокласическата теория не може успешно да реши този проблем, докато използва досегашната методологическа рамка. Това ще е по силите на една нова теория – политическата икономия на ХХI век, като използва друг подход (например хуманистичен и органичен). Стопанските процеси могат успешно до бъдат описани, а проблемите надеждно решени само в контекста на социалната среда, следвайки непрекъснато като научен принцип смисъла и целите на човешкия живот.

Използвана литература

АНГЕЛОВ, И. (2010) Световната икономическа криза и България. София, АИ „Проф. М. Дринов”.

ГЪЛБРАЙТ, Д. (2010) Анатолия на властта. София, Изд. „Христо Ботев“.

ДЖАНГ, Х. (2015) 23 Неца, които не ни казват за капитализма, София, Изд. „Изток-запад“.

КОЕВА, С. Съвременната политическа икономия: традиционни подходи и нови посоки. // Икономическа мисъл, 2007, №1.

ЛИНДСИ, Б. (2006) Глобалният капитализъм. София, Изд. „Дамян Яков“.

НЕНОВСКИ, Н. (2001) Свободните пари. София, АИ „Проф. М. Дринов“.

ОЛСЪН, М. (2001) Възход и упадък на нациите. София, Изд. „Златорогъ“.

ПОПОВ, Н. (2007) Капиталът срещу капитализма. София, АИ „Проф. М. Дринов“.

САКС, Д. (2010) Краят на бедността. София, Изд. „Кръгозор“, 2006.

СТИГЛИЦ, Д. (2003) Глобализацията и недоволните от нея. София, Изд. „ИнфоДар“, УИ „Стопанство“.

ФУКУЯМА, Ф. (2004) Строежът на държавата. София, Изд. „Обсидиан“.

За контакти:

Проф. д-р ик. н. Дянко Минчев, катедра "Икономика", РУ "Ангел Кънчев", тел. 082 888 557; dminchev@uni-ruse.bg

ДЕФОРМАЦИИ В ЦИКЛИЧНОСТТА – ВРЕМЕТО НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ ПОСТ-АУТИЗЪМ

Щерьо Ножаров

BUSINESS CYCLES DEFORMATION - TIME OF POST-AUTISTIC ECONOMICS

Shteryo Nozharov

Abstract: The deformations in the real business cycle is increasingly reminiscent of the shortcomings of neoclassical economic theories. Another proof of this is the global crisis of 2008. What are the reasons- incidental or logical. Was it possible to be foreseen and could it be prevented. What is the result of it and how soon we can expect the next one. Post-Autistic Economics does not give answers, it only requires them to be sought beyond the horizon of neoclassicism.

Key words: business cycle; global economic crisis; post-autistic economics;

Въведение

Силата на въздействието и скоростта на глобалното разпространение на последната икономическа криза от 2008г. изненадаха не само правителствата, потребителите и фирмите, но и професионалните икономисти. Липсваха не само прогнози за нейното настъпване, но и мерките за нейното преодоляване се оказаха мудни и недостатъчно ефективни. Основният въпрос, който следва е адекватна ли е днешната икономическа теория на реалното състояние на икономическите процеси или тя се нуждае от кардинална промяна.

Предвид това, основната **цел** на настоящия доклад е да анализира има ли нужда от реформа в икономическото образование, основно в програмата на цикъла предмети включени в курса по „Икономикс“.

Обект на изследване е динамиката на икономическата система, а негов **предмет** е икономическата теория, която я прогнозира или

се опитва да я регулира.

Ограничителните условия са свързани с характера на изследването, което е насочено към представяне на доклад за научна конференция ограничен както по размер (до 6 стр.), така и от акцента на конференцията, поставен в нейното заглавие.

Тезата, стояща в основата на изследването е: че икономическото образование в цикъла предмети включени в курса по „Икономикс“ се нуждае от промяна, която да го направи по-ефективно и практическо, отговарящо на съвременните реалности на динамика и управление на икономическата система, а не абстрактно и съществуващо само за себе си.

Доказването на така формулираната теза, вземайки предвид ограничителните условия на изследването, поставя следните **изследователски задачи**:

1. Да идентифицира недостатъци в теоретичния модел и постулати на неокласическия икономикс, като се направи връзка с прогностичните и регулативни способности на модела спрямо реалния икономически цикъл и неговите деформации;

2. Да дефинира понятието „икономически пост-аутизъм“ и възможностите за модернизирание на икономическото образование в цикъла предмети включени в курса по „Икономикс“;

1. Недостатъци в теоретичния модел и постулати на „неокласическия икономикс“

Терминът „неокласически икономикс“ е представен първоначално от Торстейн Веблен (1900) в неговата публикация „Предразсъдъците на икономическата наука“ (Veblen, 1900, стр.261).

В своето развитие до момента, терминът „неокласически икономикс“ е сборно понятие на няколко групи допускания в икономическата теория:

- Хората имат рационални предпочитания между резултатите, които трябва да бъдат получени и свързаните с тях стойности;

- Индивидите максимизират своята полезност, а компаниите – своята печалба;

- Хората действат независимо едни от други на база достъп до пълна и актуална информация;

Тази представителна класификация на допусканията, обединяващи вижданията на различни икономически школи под обединяващото понятие „неокласически икономикс“ е направена от Вайнтрауб (2007) с оглед изследването на различните теории, почиващи върху тях (E. Roy Weintraub, 2007, стр. [Online]). Сред теориите свързани с посочени допускания са например неокласическата теория за максимизирането на печалбата, като репрезентиране на предлагането, позволяваща да се анализира разпределението и управлението на факторите на производство, също максимизирането на полезността като основа на потребителското търсене, теорията на несъвършената конкуренция, теориите за частичното и общото равновесие и т.н.

Обединяващата връзка между допусканията на „неокласическия икономикс“ и различните теории, почиващи върху тях е микроикономическата линия с която се обясняват икономическите процеси. Опитът да се интегрира микроикономическия анализ и кейнсианския макроикономически модел водят до създаването на „неокласическия синтез“ според Бланчард (1987), като обединяването основно е представено от разработките на Хикс, Самуелсън и Сей (Olivier Jean Blanchard, 1987, стр.634). Математическото моделиране е основен инструментариум в „неокласическия икономикс“, като неговото влияние е подчертано от П. Самуелсън (1947) в неговата публикация „Основи на икономическия анализ“ (Paul A. Samuelson, 1947).

Основната цел на изложението е да подчертае характера на „неокласическия икономикс“, като основно течение („mainstream economics“) без да претендира за изчерпателност, като само очертае основните му граници.

Неокласическия икономикс обаче, не се справя добре с ролята

си на основно икономическо течение. Последната глобална икономическа криза от 2008г. показва, че той като основно икономическо течение не е в състояние нито успешно да изглажда икономическия цикъл, нито да прогнозира неговите интензивни падове от структурен характер. Същото се отнася и за кризите от 1973г. и преди това от 1929г.

Основните критики към „неокласическия икономикс“ са неговата нормативност и абстрактност. Неговите теоретични постановки са откъснати от реалността и анализират утопични икономически системи, които са възприемани като стремящи се към Парето ефективност (виж напр. Айхнер и Крегел (1975), (Alfred S. Eichner and Jan Kregel, 1975, стр.1293)). Критиките към „неокласическия икономикс“, макар и обединени от неговата абстрактност и нормативност, могат да бъдат класифицирани спрямо насочеността им отнесена към неговите основни допускания:

На първо място, фикцията за „икономическия човек“, допускащ че хората действат винаги рационално и както установява Веблен (1898) са просто „калкулатори на удоволствия и болки“ в съчетание с импулси и стимули на щастие (Veblen, 1898, стр.73). Изследванията на пазарните аномалии доказват, че „аномалийното поведение“ може да оцелее за дълго време в пазарни условия, като например „пазарните балони“ (виж напр. Слембек (2009), (Slembeck, 2009, стр.10)).

На второ място фикцията, че предлагането се детерминира от големите компании които целят основно максимизиране на печалбата, което според Гълбрайт (1978), ако се постига на база игнориране на социалните проблеми би довело до сериозни флукутации в икономическата и социалната системи, които са основни за обществената система (Galbraith, 1978, стр.437). Реално се конфронтират индивидуалната и обществено-социалната полезност, като тази колизия остава извън основните допускания на „неокласическия икономикс“.

На трето място фикцията, че е възможно икономическата

система да постигне стабилно дългосрочно или трайно равновесие. Теоремата на Зоненщайн-Мантел-Дебрю която е свързана с общото икономическо равновесие, според Ароу и Хан (1975) е твърде абстрактна и нереална, заради множеството ограничения върху които е построена, предвид което е приложима само за утопични икономики (Arrow and Hahn, 1975, стр.360). В допълнение според нобеловия лауреат Стиглиц (2001), асиметричната информация прави невалидни ключови допускания на този модел (*Stiglitz, 2001, стр.504*).

Предвид гореизложеното, „неокласическия икономикс“ разглежда икономическата системата като равновесна и предвидима, което в голяма степен е характерно за затворените системи. Развитието на „неокласическия икономикс“ успоредно с развитието на физиката и математиката, възниква от тях разбирането за предвидимия и линеен характер на процесите които съставляват всяка една система, надградено с разбирането, че именно заради това те подлежат на механично управление. Според Пейдж и Милър (2007), съвременните пазарни системи са сложни отворени системи, които са извън равновесие и търсят адаптивно приспособяване вместо устойчиво равновесие, каквито са например свързаните в глобална мрежа фондови пазари (Page and Miller, 2007, стр.55). Тези системи се развиват на база на самообучителния опит на индивидуални и колективни нива, на база на динамично непредвидимо взаимодействие на отделните им компоненти, които поражда непрекъснато нови свойства или функции на системите. Ето защо разглеждането на икономическата система като затворена линейна система стояща в устойчиво дългосрочно равновесие е утопия, която вероятно е била вярна през XIX век, например за пазара на обувки.

От гореизложеното следва и другото допускане, че рационалното индивидуално поведение на един отделен „икономическия човек“ или неголяма група, не оказва съществено влияние върху икономическата система и не може да провокира

сложни „каскадни“ процеси. Доколкото фикцията за „икономическия човек“ предполага някакво користо-егоистично поведение, което да изпълва със съдържание неговата рационалност, то това поведение би могло да остане такова в дългосрочен план. Користността обаче, не може да се генерализира като генетичен инстинкт във всяко действие на отделния човек, защото би обезмислила нуждата от обществено-политическа система, част от която е и икономическата система. Рационалният индивидуален интерес зависи и от много факторни особености, като например културно-образователното ниво на индивида или нацията. Той не е статичен и няма ясно определени граници или ситуации на проявление.

Възможно ли е наистина голямата съвкупност от стотици хиляди индивидуални решения, базирани на отделни рационално-користни подбуди, да движи икономическата система към постоянен растеж, а обществото към благосъстояние и устойчиво развитие. Наистина ли рационалното от гледна точка на всеки субект е и рационално от гледна точка на обществото, както смята неокласическият икономикс. Разбира се, че това е оспорено, като една от известните публикации в областта е на Хардин (1968) в „Трагедия на общите имоти“ (*Hardin, 1968, стр. 1243*).

2. Икономическият пост-аутизъм и необходимостта от промяна на икономическото образование и мислене

Пост-аутистичният икономикс е обединително название на движение обединяващо различни групи критикуващи основното течение в икономическата теория представлявано от неокласическият икономикс. Според Фулбрук (2002) пост-аутистичният икономикс обединява: поведенческият икономикс, еко-икономикса, хетеродоксият икономикс, еко-физиката, феминисткият икономикс и др. (Fullbrook, 2002, стр.15).

Това движение води началото си през 2000г. от група

недоволни френски студенти по икономика от университета „École Normale Supérieure“ и с него се свързва и името на френския икономист Бернард Гюриен (Bernard Guerrien) от Университета в Париж.

Доколкото терминът „аутизъм“ медицински се свързва с тясно фокусиране в субективно определена виртуалност, при което се губи поглед от реалната картина, то медицинския термин успешно е привнесен и по отношение на „неокласическия икономикс“ който страда от същите недостатъци.

Индивидите вече се осъзнават, като елементи на мрежови системи които имат хоризонтално и вертикално взаимодействие. Например Фейсбук е една такава мрежа, която може да променя в някаква степен користните или алтруистични нагласи на отделния индивид. „Икономическия човек“ от „неокласическия икономикс“ вече е участник в много такива мрежи, които го ангажират към различни групи дори на глобално ниво, а той има причастност не само към собствения си индивидуален егоизъм, но и към общите цели на отделната група с която се припознава. Хората не биха могли да оцелеят през вековете, ако нямат освен индивидуално користно чувство и чувство за общностна принадлежност към определена група с която се идентифицират, което ги стимулира към действия на кооперативност, а не само на егоизъм. Отделно, все пак те имат и емоции.

Векът на създаването и развитието на „неокласическия икономикс“ е векът на технологичната организация на производството в която икономическата система е съставена от компоненти като една машина и може да бъде регулирана. Настоящия XXI век е епоха на информационното многопластово глобално общество, което няма ясна йерархия или граница между отделните икономически, политически и социални системи и т.нар. „иномически човек“, няма позиционирано място в една обща система. Тази система трудно подлежи на регулиране на входа и изхода, защото няма такива. Равновесието в нея е краткосрочно, а

състоянието и е адаптивно еволюционно. В този смисъл термини като „конкуренция“ и управление на икономически системи добиват ново значение и се нуждаят от нова теоретична постановка.

Абстрактното математическо моделиране при ограничителни условия важащи за утопични икономически системи наистина откъсват икономическата теория от реалния икономически цикъл и я вкарват в една икономическа виртуална реалност. По този начин тя изпада в синдрома на „сциентистиката“, тоест на наука която съществува сама за себе си и няма когнитивни способности.

По този начин неокласическите икономисти искат да пригледят икономическата система към своите изчисления и да моделират потребителите в „икономически човеци“, а не да изследват реалната икономика и да я наблюдават като жива система която еволюира.

Протестът на френските студенти е свързан с отказа им да изучават наивните или абстрактни дисциплини които са част от основното течение на неокласическия икономикс.

Новите предизвикателства изискващи колективни решения като свобода, демокрация, устойчиво развитие, глобализация и публични организации, изменение на климата влизат в конфликт с представите на за „икономическия човек“ на неокласическия икономикс основани на индивидуализъм и егоизъм.

Промяната на икономическото мислене и образование насочена към реалистична оценка и изследване на обективната икономическа система, може да има следните акценти:

1. Икономиката като системен елемент на биосферата;
2. Граници на икономическия растеж. Морален капитал и алтруизъм;
3. Демография, незаконна миграция и влияние върху пазара на труда;
4. Поведение на потребителя, като елемент на съвкупност от взаимодействащи си мрежови системи от не-йерархичен тип;
5. Същност на корпоративната структура, „мисия“ вместо максимизация на печалбата;

Посочените примерни дисциплини нямат нужда от съществени допълнителни разяснения относно тяхното съдържание, тъй като имената им говорят сами за себе си и въпреки това ще бъдат посочени някои основни бележки.

Първо, Неокласическият икономикс е основан на схващането за максимизиране на полезността и максимизиране на печалбата е постороен експанзивно към непрекъснато разширяване, като в същото време никъде в него не се съдържат физическите ограничения (ресурни и от към структура на глобални публични блага) на биосферата която не може да се разширява и може да поеме само една ограничена икономическа система.

Второ, границите на икономическия растеж извън екологичните са и социални, морални, институционални. Особено моралният капитал и алтруизма са насочени към изглаждане на неравенството, което е способно при деформации да взриви икономическата система с политически флукуации, а не свръхпечалба на всяка цена. Моралният капитал сам по себе си има и стойност която изисква методология за оценка и включване в производствената функция например.

Трето, демографският бум в развиващите се държави, военните конфликти на техни територии водят до големи миграционни вълни в развитите държави които коренно променят картината на предлагане на пазара на труда, също осъществяват натиск върху социално-осигурителните системи на приемащите държави.

Четвърто, поведението на потребителя, като елемент на съвкупност от взаимодействащи си мрежови системи от не-йерархичен тип не винаги съдържа в себе си егоистичен индивидуализъм, поддаващ се на анализ от гледна точка на личностния егоизъм и користност. Такива системи са фейсбук, корпоративната мисия, оприличаването с определена обществена група или тим и т.н.

Пето, съвременните корпорации не винаги преследват единствено максимизиране на печалбата и свръх-печалба, много

често те имат „мисии“ от различен характер, които влияят на тяхната организация и взаимодействие с останалите фирми, както и с потребителите.

Заклучение

В изложението беше подчертано, че господстващата икономическа теория на неокласическия икономикс не е адекватна спрямо реалното състояние на икономическите процеси и тя се нуждае от сериозна промяна.

Нейните прогностични способности са поставени под сериозно съмнение от последната и предходните глобални икономически кризи. Възможностите за изглаждане на бизнес-цикъла са силно ограничени, защото възприема икономическата система като затворена система с възможност чрез въздействие на входа и изхода да постига дългосрочно икономическо равновесие.

Нейната абстрактност и математизираност водят до необходимостта реалната икономика да бъде модифицирана виртуално за нейните нужди, а не обратното – което я прави неразбираема и практически безмислена за студентите изучаващи икономика.

Икономическият пост-аутизъм поставя необходимостта от промяна на учебната програма изучавана в икономическите университети, така че тя да съответства на реалната динамика на икономическата система.

Глобалните процеси на интеграция, миграция, изменение на климата, виртуални мрежови връзки, стойностна оценка на моралния капитал и др. също показват липсата на актуалност на остарелите постулати на неокласическия икономикс.

Промяната в дисциплините на икономическото образование не трябва да води до пълно отричане на икономическата математика, статистика, иконометрия – но тя трябва да модифицира техните ограничителни условия към избягване на създаването на утопични модели, които съществуват единствено заради научната интрига.

Настоящата публикация има за цел да предизвика дебат по поставените от нея въпроси и заради ограничения си обем не може да изчерпи тяхното съдържание напълно.

Използвана литература

VEBLEN, T. (1900). 'The Preconceptions of Economic Science – III', *The Quarterly Journal of Economics*, 14(2), 240–269

WEINTRAUB, E. ROY. (2007). Neoclassical Economics. The Concise Encyclopedia Of Economics. Retrieved September 26, 2010, Available from: [http://www.econlib.org/library/Enc1/Neoclassical Economics.html](http://www.econlib.org/library/Enc1/Neoclassical%20Economics.html) [Accessed 14/06/2016].

BLANCHARD, OLIVIER JEAN (1987). "neoclassical synthesis", *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, v. 3, pp. 634–36.

SAMUELSON, PAUL A., (1947), Enlarged ed., 1983. *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press.

EICHNER, A. S. and KREGEL, J. (Dec. 1975) An Essay on Post-Keynesian Theory: A New Paradigm in Economics, *Journal of Economic Literature*.

VEBLEN, T. (1898) *Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*, reprinted in *The Place of Science in Modern Civilization* (New York, 1919), p. 73

TILMAN, S. (1999) *Learning in Economics: Where Do We Stand? A Behavioral View on Learning in Theory, Practice and Experiments*, St. Gallen (Switzerland): Department of Economics, University of St. Gallen, Discussion paper no. 9907, August 1999 pp 10-12

GALBRAITH, J. K. (2001) *A contribution on the state of economics in France and the world*. post-autistic economics newsletter : issue no. 4, January, article 1

ARROW, K. J.; HAHN, F. H. (1971). *General Competitive Analysis*. San Francisco: Holden-Day.

STIGLITZ, J.E. (2001) Nobel Prize lecture: "INFORMATION AND THE CHANGE IN THE PARADIGM IN ECONOMICS"

MILLER, J. AND PAGE, S.E., (2007) *Complex Adaptive Systems: An Introduction to Computational Models of Social Life* by, published by Princeton University Press

HARDIN, G. (1968). "*The Tragedy of the Commons*". *Science* 162 (3859): 1243–1248

FULLBROOK, E. (2002) "The Post-Autistic economics movement: A Brief History", *Journal of Australian Political Economy* No 50, Dec.2002, pp.15-23

За контакти:

Гл. ас д-р Щеръо Ножаров; катедра „Икономика“, УНСС-София, каб. 4022; nozharov@unwe.bg.

РОЛЯ НА ПРИЛОЖНАТА ИКОНОМИКА В ПРЕДОТВРАТЯВАНЕ НА НОВА ГОЛЯМА ДЕПРЕСИЯ

Петър Пешев

ROLE OF THE APPLIED ECONOMICS IN PREVENTING A NEW GREAT DEPRESSION

Petar Peshev

Abstract: This conference paper analyses the aftermaths of the Great depression and Great recession in the US and UK in the context of economic policies implemented. For easier comparison of the economic dynamics prior to-, during the- and post- crisis two indexes have been designed especially for the purpose. It is argued that thanks to timely unprecedented economic policies (in terms of fiscal and monetary measures undertaken) the recent global financial crisis had a much lower social and economic costs associated with it in comparison with the crisis of 1929.

Key words: Great recession, Great depression, monetary policy, fiscal policy.

Въведение

По време на Голямата депресия (ГД) цените на финансовите и реалните активи в САЩ се обезценяват с повече от 50% за кратък период от време, БВП на човек от населението се понижава с повече от 20%, докато безработицата превишава 20%, необслужваните ипотечни заеми нарастват до 20-60% от отпуснатите кредити (за различните щати), като дефлацията прави обслужването им още по-трудно. Малко повече от 50% от търговските банки фалират в периода 1930-32 г. (вж. Bernanke, 1983). През март 1933 г. всички банки в страната затварят, т.е. въвежда се банкова ваканция. Индустриалното производство спада с 53% в периода Август 1929 - Юли 1932 г. (вж. пак там). Не много по-различна е ситуацията през този период в останалия развит свят.

Правителствата и ЦБ не само, че са плахи в провеждането на адекватна икономическа политика, но и от съвременна гледна точка не разполагат с необходимия инструментариум за парирание кризисните ефекти, не само заради поддържаният златен стандарт в периода преди ГД (вж. Wheelock, 1992). Правителствените разходи на САЩ в началото на кризата не превишават 5% от БВП, а паричното предлагане дори е оставено да се понижи.

Кризата от 2008 г., позната още като Голямата рецесия (ГР) започва със срив в цените на финансовите и реалните активи, като налице са всички предпоставки за развитието на нова ГД. ЦБ в САЩ и Великобритания: увеличават размера на активите си до рекордни нива (от 4-5% до 21-23% от БВП), в резултат на предприетите програми по покупки на активи; намалиха основните лихви до рекордно ниски нива, дори някои ЦБ въведоха отрицателни лихви върху свръх резервите. Правителственият дефицит в САЩ, Великобритания и др. развити страни трайно надхвърля 7% от БВП в годините след 2008 г., като в първите години след кризата дори стойността му се колебае около 10% от БВП. В резултат от предприетите мерки САЩ, Великобритания и останалите развити страни (с активни мерки срещу кризата) преминават през кратък период на едноцифрен спад на реалния БВП на човек от населението, безработицата се повишава за кратко до 10%, цените на активите се възстановяват като през 2016 г. в повечето развити пазари финансовите и реалните активи са надминали предкризисните си стойности, но рискът от дефлация остава.

След кратък теоретичен преглед в настоящия доклад се представят ефектите от провеждането на мащабна фискална и парична политика в САЩ и Великобритания в отговор на кризата от 2008 г., с което се предотврати ГР от 2008 г. да се превърне в ГД. Подобен паралел може да бъде направен и за други развити страни. Основната теза, която се защитава е, че благодарение на навременните широкомащабни дискреционни икономически политики последната финансова криза бе с много по-ниска социална и икономическа

цена в сравнение с кризата от 1929 г. За целта на анализа са конструирани индекси на общоикономическо развитие, чрез които лесно може да се проследи общоикономическата динамика и нейния магнитуд.

Ползи от ефективната икономическа политика

Преди близо 150 г. Vagehot (1873) описва задължителните елементи на навременната и широкомащабна парична политика, с която да се предотврати пагубният процес на масирани разпродажби на активи от страна на търговските банки, т.е. да се избегне ликвидирването на банкови активи на безценица, с цел изплащане на депозити. Спадът в цените на активите се проявява негативно върху общоикономическата активност чрез ефекта на богатството и ефекта на баланса, като следващите кредитен крънч и ръст в необслужваните заеми задълбочават всяка рецесия и лесно могат да я превърнат в депресия. Поевтиняването на активите, ръста в рисковите премии, невъзможността ефективно да се оценяват инвестиционните проекти и нарасналите рискове, заради асиметричността на информацията са сред основните причини за нежеланието на банките да кредитират. Резкият спад в кредитирането и спада в цените на активите, най-вече заради отказа на банките да кредитират, са сред основните причини за ГД според Keynes (1930), Fisher (1933), Bernanke (1983, 1988, 2008) и Minsky (1989). Мерките по предотвратяване спада в цените на финансовите и реалните активи се оказват особено актуални в контекста на ГР (вж. Bernanke, 2008 и DeLong, 2012). Подобно на Беджът, Fisher (1933) предписва рефлация като лекарство за дълговата дефлация. В период на форсирана разпродажба на активи ЦБ трябва да влезе в ролята си на кредитор от последна инстанция и да „успокои” банковите баланси, които буквално се топят заради обезценката на активите, предизвикана и от паническото теглене на депозити от ТБ, а не само на форсираните разпродажби на активи заради нежеланието да се поема риск, т.е. заради предпазното търсене на пари. Кредитният крънч и последващия срыв в цените на активите лесно прераства в низходяща икономическа

спирала, от която икономиката може да бъде изведена само с инструментите на фискалната и парична политики, но първа е координираната реакция на ЦБ на международно ниво (вж. Keynes, 1930).

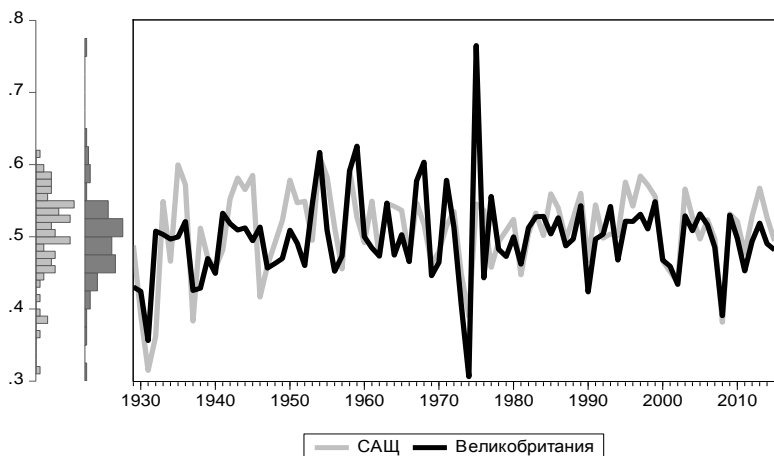
Прилагането на определени икономически политики, продиктувано от иконометричното оценяване на статистически времеви редове е силно критикувано от Робърт Лукас (вж. Lucas, 1976), поради допускането, че макромоделите са с добра прогностична стойност само при равни други условия. Стопанските агенти адаптират своето поведение спрямо предприетите политики и резултатът ще е различен от прогнозирания, респ. икономическите политики няма да са ефективни (вж. пак там). Със и или без финансов сектор икономиката е призвана да се движи циклично, но големите флуктуации са цената, която икономиката и обществото плащат за ускорения икономически растеж, който кредитирането способства (вж. Hayek, 1933). В опита си правителствата да съживят икономическата активност чрез насърчаване на кредитирането всъщност лекуват заболяването с причинителя му (вж. пак там).

Въпреки честата поява на финансови сътресения през 70-те, 80-те и 90-те години на 20 в., макар не и от величината на ГД, конвенционалната теория за бизнес циклите игнорира финансовия сектор. От това произтича неспособността на иконометричните модели да обяснят реалния ход на икономическите събития и да се съставят надеждни прогнози, и да се предприемат правилните политики. (вж. Minsky and Vaughan, 1990). Хаймън Мински вярва, че пазарите са неефективни и се нуждаят от силни регулации и намеса, защото ако бъдат оставени да се развиват на естествения си ход, то ситуации като ГД и ГР от края на първото десетилетие от 21 в. ще са често явление (вж Minsky, 1989). Именно затова той става известен едва през последните години, след ерата на ефективността на финансовите пазари и призивите за по-малко намеса в държавата от 80-те години. Причини за ГД според Minsky (1989) е липсата на достатъчно активна парична политика на ФЕД и малкото преразпределение на БВП през държавния бюджет (под 5% от БВП към 1929г.).

В подкрепа на тезата за активна парична политика в периоди на кризи е и изследването на Martin and Wieladek, (2014), според което на 1% ръст в съотношението Активи на ЦБ/БВП съответства ръст на БВП между 0.18 и 0.36, докато ефекта от понижената доходност на ДЦК в резултат на покупките на банките е между 0.72 и 2.52% годишен ръст на БВП за всеки 100 базисни пункта спад в доходността до падежа на ДЦК-та. (вж. пак там). Силна положителна емпирична връзка между правителствените покупки (най-вече разходите за отбрана) и реалния БВП по време на ГР намират Auerbach, A., and Gorodnichenko, Y. (2013). Според тях мултипликаторът на правителствените разходи, особено по време на рецесии, значително превишава единица, като шокът на търсенето не води до инфлационен натиск при такава конюнктура.

Правителствата в САЩ и Великобритания провеждат активна политика, за да се противопоставят на негативните проявления на ГР. Бюджетният дефицит в периода 2008-2015 г. за двете страни е средно 7.5% от БВП, докато в периода 2008-2011 г. той е в размер на 11.2% от БВП годишно за САЩ и 9.3% за Великобритания. Активите на ЦБ нарастват от 5.4 - 5.8% от БВП до 22.6 - 24.5% от БВП, съответно за САЩ и Великобритания, в резултат на политиките по покупка на активи и предоставяне на краткосрочно и по-дългосрочно финансиране на търговските банки. ФЕД и АЦБ установяват основните лихвени проценти на исторически ниски нива за исторически дълъг период (0.5% за АЦБ и 0.25% за ФЕД), а покупките на правителствени облигации и др. активи установяват цялата крива на доходността на правителствения дълг на рекордно ниски нива. Провежданите фискална и парични политики не само от институциите в двете страни, но и в останалите развити държави, са безпрецедентни по своя мащаб и показват сериозността на икономическата конюнктура по време на ГР.

На следващите две графики са представени композитни индекси за общоикономическо развитие със и без включен капиталов пазар, съответно на фиг. 1 и фиг. 2.



Фигура 1. Композитен индекс №1 на общоикономическа динамика на примера на САЩ и Великобритания

Източник: Собствени изчисления на публично достъпни данни на IMF, BLS, Federal Reserve Bank of St. Louis, NBER, U.S. Bureau of Economic Analysis, Measuringworth.com, Aswath Damodaran dataset at Stern School of Business at New York University.

$$\text{Index 1} = 0.25 * Yr + 0.25 * (1 - \text{abs}(\text{Infl})) + 0.25 * (1 - \text{Unempl}) + 0.25 * \text{SPX} \quad (1)$$

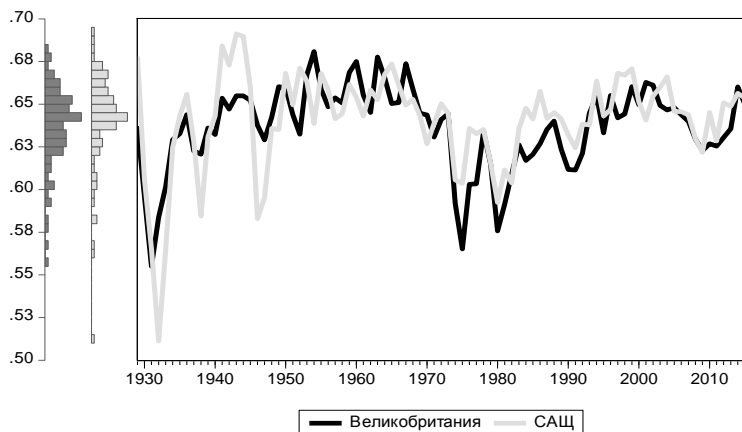
Където: Yr-годишен темп на изменение на реалния БВП на човек от населението; Infl-норма на средногодишно изменение на цените, измерено чрез ИПЦ, като стойности между 1.25% и 2.75% увеличават стойността на индекса, докато стойностите извън този диапазон водят до неговото намаление; Unempl-средногодишна норма на безработица; SPX - годишна норма на възвръщаемост на индекс S&P500/FTSE100(UK30);

Приблизително 80% от значенията на индекса попадат в диапазона 0.45 - 0.58. Стойности над/под този диапазон сигнализират за наличието на свръх положителна/ свръх отрицателна общоикономическа динамика. Колкото по-голяма е стойността на индекса, толкова по-положителна е общоикономическата динамика и обратно.

Стойността на индекса през 2009 г. е третата най-ниска след

ГД и края на Втората Световна Война (ВСВ). Макар понижението на БВП на човек от населението, безработицата и ценовата динамика да са много по-благоприятни от ГД и ВСВ сривът на капиталовите пазари и нежеланието за поемане на рискове наподобяват много мащабът на ГД. На фондовите пазари се търгуват очаквания и динамиката на борсите изпреварва тази в реалната икономика с поне шест месеца при равни други условия. От композитен индекс 1 е видно, че предприетите безпрецедентни мерки от правителствата и ЦБ в двете страни, както и от повечето развити страни, са изключително навременни и подходящи.

Композитен индекс 2, който измерва общоикономическата динамика чрез динамиката в безработицата, ценовото равнище и БВП на човек от населението, показва, че ГР е дълбока рецесия, но не и от мащаба на ГД, нито на случилото се през 70-те и 80-те г. на миналия век, но това е благодарение на безпрецедентната по размер и навременна, координирана в национален и международен план, икономическа политика.



Фигура 2. Композитен индекс №2 на общоикономическа динамика на примера на САЩ и Великобритания

Източник: Собствени изчисления на публично достъпни данни на IMF, BLS, Federal Reserve Bank of St. Louis, NBER, U.S. Bureau of Economic Analysis, Measuringworth.com.

$$\text{Index 2} = 0.333 * Yr + 0.333 * (1 - \text{abs}(\text{Infl})) + 0.333 * (1 - \text{Unmpl}) \quad (2)$$

Близо 80% от стойностите на индекс №2 попадат в диапазона 0.60 – 0.67. Стойността на индекса се понижава до 0.62, след което се обръща тренда. През 1974, 1975, 1980 и 1982 г. индикаторът е със стойности в диапазона 0.592 – 0.606, докато по време на ГД и ВСВ индексът се понижава до 0.511 и 0.583 респективно. Измерено през втория композитен индекс, представен на Фиг. 2, в който се отчита динамиката на капиталовия пазар, последната криза в САЩ е с далеч по-малък магнитуд от кризите от ГД, ВСВ дори от рецесиите от 70-те, 80-те и 90-те години на миналия век.

Заклучение

Последната глобална финансова криза, започнала в края на 2007 г., но с най-силно проявление през 2008 и началото на 2009 г. бързо се пренася в реалната икономика, като само навременната намеса на ЦБ и правителствата предотвратиха ГР да пресъздаде ГД. Социалната и икономическата цена на последната глобална криза бе несъизмеримо по-поносима в сравнение с ГД. Това бе възможно благодарение на натрупаното познание за икономическите процеси и решителното използването на много по-мошен арсенал от икономически политики. Разбира се политиките на количествени улеснения, на ниски лихви (дори отрицателни лихви върху свръхрезервите на търговските банки), на огромни в исторически план бюджетни дефицити ще продължат да оказват влияние върху решенията на стопанските агенти в средносрочен и дългосрочен период, дори това може да е „новото нормално“, но при всички положения развитият свят предотврати дълбока и продължителна депресия, с която БВП на човек от населението се понижава с повече от 20%, а безработицата надхвърля 20%, докато дефлацията води до силно нежелание от реализиране на разходи от частния сектор.

Използвана литература

БЕЕВ, И. И Е. СОТИРОВА (2005). *Теоретикоприложен анализ на ефектите от изменението в нормативната среда в паричния сектор*. Научна конференция в началото на XXI в., ИУ Варна.

AUERBACH, A., AND GORODNICHENKO, Y. (2013). *Output spillovers from fiscal policy*. The American Economic Review, 103(3), 141-146.

BERNANKE, B. (1983). *Non-monetary effects of the financial crisis in the propagation of the Great Depression*. NBER working series, WP/104.

BERNANKE, B. (1983). *Non-monetary effects of the financial crisis in the propagation of the Great Depression*. NBER working series, WP/104.

BERNANKE, B. (2008). *Speech at the Federal Reserve Bank of Atlanta Financial Markets Conference*. Sea Island, Georgia, May 13, 2008.

BERNANKE, B. AND A. BLINDER (1992). *The federal funds rate and the channels of monetary transmission*. The American Economic Review, 901-921.

BAGEHOT, W. (1873). *Lombard Street: a description of the money market*. A Gutenberg Project, Release Date: August, 2003, Etext #4359.

DE LONG, J. (2012). *This Time, It Is Not Different: The Persistent Concerns of Financial Macroeconomics*. U. C. Berkeley and NBER.

FISHER, IRVING (1933). *The debt-deflation theory of great depressions*. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*.

HAYEK, F. (1933). *Monetary Theory and the Trade Cycle*. Sentray Press.

KEYNES, JOHN MAYNARD (1930). *The Great Slump of 1930*. The Nation & Athenæum, issues of December 20 and December 27, 1930 (First Edition), Project Gutenberg Canada ebook #197.

LUCAS, R. (1976). *Econometric Policy Evaluation: A Critique*.

Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Elsevier, vol. 1(1), pages 19-46.

MARTIN W. AND T. WIELADEK (2014). *What are the macroeconomic effects of assets purchases?*. ECB conference, Frankfurt, Germany.

MINSKY, H. (1989). *The Financial Instability Hypothesis: A Clarification*. Hyman P. Minsky Archive, Paper 145.

MINSKY, H. AND VAUGHAN, M. (1990). *Debt and Business Cycles*. The National Association for Business Economists, volume 25, number 3.

SAMUEL H. WILLIAMSON, *What Was the U.K. GDP Then?*. Measuring Worth 2016: URL: <http://www.measuringworth.com/ukgdp/>.

WHEELOCK, D. (1992). *Monetary policy in the Great Depression: What the Fed did, and why*. Review, 74.

За контакти:

Ас. д-р Петър Пешев, катедра „Икономика“ при УНСС,
p.peshev@unwe.bg.

ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА И ПОВЕДЕНЧЕСКИЯТ ИКОНОМИКС

Калоян Колев

THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND BEHAVIORAL ECONOMICS

Kaloyan Kolev

Abstract: The global economic crisis has left its imprint not only on the world economy, but also on the credibility of neoclassical economics. Taking advantage of the historical chance behavioral economics was actively involved in the debate about the need for change in economic models and proved itself as a reasonable corrective to the orthodox theory. With the increasing dynamics and complexity of economic processes it can solve many of contemporary and probably feature issues. For that purpose, behavioral economics needs further development by consolidation, focus on economic issues and formalization of its core ideas and models.

Key words: global economic crisis, behavioral economics

Въведение

Периодичните стопански кризи са една от най-болезнените и разрушителни прояви на несъвършенствата на пазарна икономика. Техният позитивен ефект най-често се свързва с изчистването на натрупаните дисбаланси в икономическата система и нейната корекция към една по-устойчива траектория на развитие.

Извън сферата на стопанските отношения тежките и най-вече структурни кризи естествено провокират горещи дебати по отношение възможностите на икономическата теория и доминиращите идеи от нея да предвидят подобни състояния, и да изведат механизми за тяхното преодоляване. Това в голяма степен важи и за криза от 2008-2009 г., която изненада всички с дълбочината, мащабите и скоростта на разпространението си в глобален мащаб.

Глобалната криза и бурните прения около нея бяха „златен шанс“ за множеството набиращи популярност от 70-те години на сам алтернативи на неокласицизма да намерят своето място в разбирането ни за структурата и функционирането на съвременната икономическа система. Въвлечането в дискусиите на определения като „алчност“, „иррационално поведение“, „загуба на доверие“ и др. естествено насочиха вниманието към психологическите аспекти на човешкото поведение, а от там и към поведенческия икономикс. Неговата интердисциплинарна методологическа основа, съчетаваща едновременно инструменти и модели от икономическата теория, психологията и социологията, му гарантираше убедително предимство пред ограниченията, с които се сблъскваше неокласическата икономиката.

Съумя ли поведенческият икономикс да намери и предложи подобаващо алтернативно обяснение на причините и механизмите на кризата, както и адекватни мерки за излизането от дълбоката рецесия? До колко бихевиоризмът успя да се възползва от бурните критики към неокласически идеи и да утвърди своите позиции като коректив на доминиращата теория за функционирането на съвременното стопанство?

Изложение

Една от важните отличителни черти на глобалната криза от 2008-2009 г. беше нейната пълна непредсказуемост (Kennedy, Morgan 2011). Нито един от използваните от международните финансови институции, правителства, банки и рейтингови агенции модели за макроикономическо прогнозиране не даваше сигнали за приближаващия крах на финансовия сектор в световен мащаб. Малцината специалисти, изразили своите притеснения в публичното пространство (Нуриел Рубини, Дийн Бейкър, Ан Петифор и др.), бяха оставени в изолация, а техните предупреждения – игнорирани. Съвсем естествено в разгара на кризата критиките бяха насочени не само

към институциите, но и към самата неокласическа теория. Нейните идеи за рационалното икономическо поведение, ефективното равновесие на финансовите пазари и др. бяха подложени на съмнение, което постепенно нарастваше с очевидната ограничена резултатност (а понякога и липсата на такава) на прилаганите традиционните за подобни ситуации политики за преодоляване на кризата.

Като отговор на отправените критики, макар и със закъснение, кризата намери своето адекватно обяснение в множеството дисбаланси, натрупвани с последните няколко десетилетия (Prüewe 2010). С известни разногласия като нейни структурни предпоставки бяха определени:

1) *Глобалните дисбаланси* – международните диспропорции между производство и потребление, подхранващи непрекъснато нарастващия дефицит по текущите сметки на развитите икономики (най-вече САЩ) и излишъци по тези на азиатските страни (основно Китай). Поддържането на глобална система, в която една част от обществата градят развитието си на потреблението, което надвишава производството им, а други на създаването на блага, обемът на които далеч надхвърля собствените им нужди, рано или късно щеше да доведе до крах на системата.

2) *Доминиращата роля на финансовият сектор* – последните две десетилетия на XX век либерализацията на финансовият сектор и иновациите доведоха до неговото откъсване от реалния сектор (производството). В резултат на това, цената на търгуваните инструменти се определяше само и единствено от очакванията, а не от реалната възвръщаемост от направените инвестиции. По-голямата част от трансграничните капиталови потоци на практика демонстрираха модели на поведение, което е откъснато от икономическата логика и рационалност, и подчинено на спекулативни мотиви, в т.ч. и идеята, че „пари могат да се създават от пари“.

3) *Глобалното подходящо неравенство* – фактът, че свободното пазарно стопанство доведе до извънредно преразпределение и концентрация на доходите и богатството в малък процент от домакинс-

твата както в глобален, така и в национален мащаб, има не само социални, но и икономически последици. Свръх забогатяването създаде огромни излишъци на капитал, който естествено намери своята възможност за възвращаемост в изкуствено раздуващия се откъснат от реалните процеси финансов сектор. От друга страна, забавящият се ръст на реалните доходи доведе до неимоверно нарастване на кредитирането на домакинствата, които се опитваха да поддържат високия си стандарт на живот. По този начин бяха създадени и част от предпоставките за „кредитния балон“.

4) *Пазарните провали* – противно на разбиранията, анализите показаха, че пазарите са формирали и поддържали неефективни равновесия. Като причина за това бяха посочени добре познати и анализирани дефекти на свободния пазар от неокласическата теория - информационната асиметрия, несъвършената конкуренция (олигополната структура на банковия сектор, пазара на рейтингови услуги, застрахователните компании и др.), конфликтът на интереси и др.

5) *Провалът на държавното регулиране* – не на последно място, оттеглянето на държавата от стопанските процеси в полза на развитието на глобализацията и доминиращите неолиберални идеи, ограничи възможността на правителствата да коригират пазарните дефекти. Икономическото развитие и структурните промени в икономиката бяха оставени изцяло на свободната воля на пазарните агенти и принципите на саморегулацията.

Очевидно, фундаменталната идея на неокласическата теория за рационалното индивидуално поведение на стопанските субекти, координирано от „невидимата ръка“ и раждащо ефективни и оптимални резултати и равновесия, се е провалила. Ако не изцяло, то поне в условията на настоящата криза. Обяснението на този феномен явно лежи в условията и механизмите на взимане на индивидуалните решения (били те потребителски, производствени, инвестиционни и др.). Отговорът на въпросът „Защо?“ и тяхното преоткриване изисква връщане и анализ на изначалното, което твърде отдав-

на неокласическата теория е загърбила и удобно приела като аксиоматично „максимизиращо полезността/печалбата рационално поведение в условията на оскъдност“.

Слабостта на неокласическата теория в условията на глобалната криза осигури „исторически шанс“ на поведенческия икономикс да докаже своята виталност и да излезе от сферата на екзотичните направления в икономическата теория. Основното му предимство е именно неговият предмет на анализ – поведението на отделния индивид и механизмите за взимане на решения извън допускането за абсолютна рационалност.

Следва да отбележим, че поведенческият икономикс никога не се е развивал като пълна алтернатива на неокласицизма, а по-скоро като негов коректив, с внасянето на повече реализъм по отношение на човешкото поведение. Десетилетия наред в процеса на развитието авторите се занимават основно с идентифицирането и обяснението на очевидни отклонения (дефекти) на реалното човешко поведение от моделите на неокласическия икономикс. По тази причина много от идеите на поведенческия икономикс на са нови, а представляват връщане близо век назад към основите на неокласическия анализ (Camerer, Loewenstein, Rabin 2003).

Поведенческият икономикс разчита в голяма степен на експерименталните изследвания сред малка група от индивиди, поставени в лабораторни условия, което е и поводът за недоверието към получените резултати. Информационната революция през последното десетилетие и натрупването на голям обем от систематизирана информация за предпочитанията и поведението на хората позволи един постепенен преход към въвеждането и използването на традиционните методи на икономическия анализа.

Методологическото ядро на поведенческия икономикс е психологическият реализъм, който се постига чрез сваляне на ограничителните допускания на неокласическия икономикс по отношение на човешкото поведение. За разлика от ортодоксалния подход, изборът на отделния индивид се разглежда в един много по-широк

психологически и емоционален контекст. Предефинира се категорията полезност, а нейното максимизиране се разглежда само като един от многото двигателите на икономическото поведение.

Благодарение на няколко десетилетия теоретични и емпирични натрупвания поведенческият икономикс се оказва подготвен за предизвикателства на кризата, на които неокласическата теория не може да отговори. Например:

- Свръх задлъжнялостта на домакинствата и кредитният балон намира своето обяснение с хиперболичното дисконтиране, при което индивидите са твърде концентрирани върху ползите в настоящето и недооценяват разходите и евентуалните рискове, които са отложени в бъдещето (McDonald, 2009). Подобно поведение е характерно и за домакинствата, използващи прекомерно т. нар. „бързи кредити“, въпреки високата им цена и строги санкции при просрочие.

- Имотните балони, според едно от предположенията на поведенческата икономика, са пример за т. нар. „стадно поведение“ при което решението за дадено действие се взема като резултат от следването на решенията на останалите членове на обществото или групата. От друга страна, покупната цена на имота се явява своеобразна „котва“ за притежателите им, която пречатства рационалното решение за продажба при промяна в конюнктурата на пазара.

- Поведенческите експерименти нееднократно са демонстрирали, че хората са склонни да надценяват активите, които предлагат за продажба, ясно съзнавайки, че офертната им цена е над реалната стойност. Подобен тип поведение на съвременните капиталови пазари, в съчетание с еуфорията, желанието за печалби и хиперболичното дисконтиране според бихевиористите вероятно са първоизточникът на периодичните спекулативни възходи и сривове на фондовите борси.

- Причината първоначалните опити на централните банки и правителствата да стимулират с традиционните инструменти своите

икономики да се окажат неефективни може да се обясни с парадокса на „избягващото загуби“ поведение. Независимо от ниските лихвени равнища и фискалните стимули, домакинствата и предприемачите пренебрегват максимизиращото ползите рационално поведение, тъй като субективната им оценка за евентуалните загуби в условията на несигурност е много по-висока от възможните ползи.

Въпреки своят неоспорим принос към интерпретацията на причините, довели до глобалната криза, според нас поведенческият икономикс не съумя да се възползва от предоставеният му шанс по няколко основни причини.

На първо място, поведенческият икономикс страда от висока степен на фрагментираност. Теоретичният вакуум в условията на кризата осигури уникален шанс на бихевиористите да впрегнат усилията си в посока на консолидиране на натрупаните знания и търсене на една обща парадигма. За съжаление, прегледът на публикациите от последните пет години показва, че се е развил точно обратният процес на роене на идеи и търсене на нови и в повечето случаи (за съжаление) маргинални тълкувания на причините и развитието на кризата. Например, по отношение само на кризата на имотния пазар и ипотечното кредитиране се предлагат над 20 алтернативни феномена или отклонения от рационалното поведение като информационна каскада, групово мислене, синдром на „този път ще е различно“, „съжалението“, „оптимизма“, алчността и свръх задлъжняването и т.н. (Dedu, Turcan, Turcan, R. 2011). Макар всеки един от изведените механизми да изглежда логичен и обоснован, тяхното внасяне в дебата води до количествени натрупвания на идеи, но не помага за формирането на едно цялостно разбиране за механизмите на кризата, ако такова изобщо е възможно да бъде намерено в рамките на бихевиористкия подход.

Поведенческият икономикс дълго време заимства идеи от психологията, социологията, антропологията и др. Това е и причината на него често да се гледа като екзотично направление, чиито идеи се

използват успешно преди всичко в сферата на маркетинга, мениджмънта, организационното поведение или манипулирането на общественото мнение. Поведенческият икономикс имаше нужда и възможност да направи естествената крачка в своето развитие чрез постепенно преместване на фокуса върху икономическите аспекти на анализиранияте проблеми. Вместо да се приобщи по-плътено към икономическата теория, поведенческият икономикс навлезе в нови територии на морала и етиката, опитвайки се да използва в анализа понятия и концепции като алчност, морална деградация и др. (Argandona 2012). Нещо повече, в търсене на по-задълбочено и най-вече устойчиво научно обяснение на дефектите в поведението, част от изследванията излязоха извън сферата на социалните науки, навлизайки на територията на неврологията, биологията на човешкия мозък и т.н. Подобни анализи имат своята научна значимост, но практическата ползата от тях е силно ограничена (Wargo, Baglini, Nelson 2009).

Поведенческият икономикс страда от твърде силен „методологически индивидуализъм“. Прекомерният фокус върху индивидуалното поведение и неговата флуидност е основна пречка (поне за момента) към извеждането на цялостна картина на механизмите на функциониране на пазарите и стопанската система. С други думи, ако неокласическата теория изпитва затруднения в прехода от общото към индивидуалното, то поведенческият икономикс не може да трансформира идеите си в обратната посока – от индивидуалното към общото. Оказва се, че основното негово предимство е и кардинален методологически недостатък. Показателни в това отношение са и ограничените опити за създаване на цялостен поведенчески макроикономикс (De Grauwe 2013). Структурата на малкото подобни курсове се изчерпва с преформулиране на кейнсианската функция, трансмисията на кризите и някои аспекти от формирането на цените на финансовите инструменти.

Анализът на човешкото поведение в неговата многовариантност пречи за формализирането на основните идеи на поведенчес-

кия икономикс. Макар да отрича ефективните равновесия, изведени от моделите на неокласическата теория, поведенческият икономикс няма нито методи, нито инструменти, с които да изведе алтернативни такива. Съвременните икономически реалност изискват не просто прогнози за вероятните отклонения в поведението и равновесията, но и работещи формални модели и конкретни количествени измерители. Те са от ключово значение за взимането на решения инвеститори, производители, финансови посредници, определянето на интервенцията на държавата, централните банки и т.н.

Разбира се, да се твърди, че поведенческият икономикс се е провалил, пропускайки своя исторически шанс, би било най-малкото некоректно.

На първо място, поведенческият икономикс осигури аргументи в дебата и доказва нуждата от внасянето на повече реализъм по отношение на човешкото поведение в икономическите модели. Днес налице е много по-голямо разбиране и склонност към сключването в анализите на идеи и инструменти от теорията на бихевиоризма.

Второ, най-големият успех на поведенческият икономикс е свързан с отражението му върху икономическата политика. Анализите на човешкото поведение показаха, че антикризисната политика трябва да бъде насочена към „спасяване на хората от самите тях“ (McDonald 2009). Наложена бе идеята за т. нар. „либертариански патернализъм“, според който хората трябва да бъдат стимулирани да коригират сами поведението си в случаите, в които са налице познатите предпоставки за взимане на нерационални решения, които водят до формирането на неефективни равновесия и акумулирането на системни дисбаланси в икономиката (Thaler, Sunstein 2008). Основен негов инструмент са малките стимули или наказания („nudge“- „побутвания“) които се вграждат в познатите конвенционални икономически и социални политики. Анализите сочат, че подобен подход повишава ефективността на интервенциите (Datta, Mullainathan, 2012). Показателен за влиянието на поведенческия икономикс върху икономическата политика е и фактът, че послед-

ният доклад за развитието на Световната банка е посветен изцяло на бихевиористките практики и техните позитивни ефекти върху проблемите на неравенството, бедността, финансовите решения на домакинствата и др. (World Bank 2015).

Заклучение

Глобалната икономическа криза остави своя траен отпечатък не само върху световното стопанство, но и върху доверието в доминиращата неокласическа теория. Възползвайки се от предоставения „историческия шанс“, поведенческият икономикс участва активно в дебата за нуждата от промяна в икономическите модели и успя да докаже себе си като коректив на ортодоксалната теория. В условията на нарастващата динамика и сложност на стопанските процеси бихевиоризмът може да даде отговор на много от въпросите, на които търсим решение днес. За тази цел, обаче, поведенческата икономика се нуждае от допълнително развитие в посока към консолидация, по-голям фокус върху икономическите проблеми и формализация, в търсене на по-голяма приложимост на основните си идеи и модели.

Използвана литература

ARGANDONA, A. (2012) 'Three ethical dimensions of the financial crisis', IESE Business School, WP-944, 2012

CAMERER, C., LOEWENSTEIN, G., RABIN, M. (ed.) (2003) *Advances in Behavioral Economics*, Princeton University Press, 2003

DATTA, S., MULLAINATHAN, S. (2012) *Behavioral Design - A New Approach to Development Policy*, Center for Global Development, CGD Policy Paper 016, November 2012

DE GRAUWE, P. (2013) *Lectures on Behavioral Macroeconomics*, Princeton University Press, 2013

DEDU, V., TURCAN, S., TURCAN, R. (2011) *A Behavioral Approach to The Global Financial Crisis*, The Annals of the University

of Oradea, Economic Sciences, Tom XX, 2nd Issue – December 2011

KENNY, G., MORGAN, J. (2011) Some lessons from the financial crisis for the economics analysis, ECB Occasional Paper No. 130

MCDONALD, I. (2009) The Global Financial Crisis and Behavioral Economics, Economic Papers, Vol. 26, No1, September, 2009, pp.249-254

PRIEWE, J. (2010) 'What Went Wrong? Alternative Interpretations of the Global Financial Crisis' in Dullen, S., Detlef, K. and Priewe, M. 'The Financial and Economic Crisis of 2008 - 2009 and Developing Countries', United Nations, New York and Geneva, 2010

THALER, RICHARD H. AND CASS R. SUNSTEIN (2008) Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. Yale University Press, 2008.

WARGO, D., BAGLINI, N. AND NELSON, K. (2009) 'The Global Financial Crisis — caused by Greed, Moral Meltdown and Public Policy Disasters', Forum on Public Policy, Forum on Public Policy: A Journal of the Oxford Round Table, Vol. 2009, Issue 1

WB (2015) World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2015

За контакти:

Доц. д-р Калоян Колев, Икономически университет – Варна, Катедра „ОИТ“, бул. Княз Борис I 77, Варна, 9002, kolevk@ue-varna.bg.

ИНФОРМАЦИОННА АСИМЕТРИЯ И СВЕТОВНАТА ФИНАНСОВА КРИЗА

Вениамин Тодоров

INFORMATION ASYMMETRY AND THE WORLD FINANCIAL CRISIS

Veniamin Todorov

Abstract: The paper focuses on the information asymmetry as an explanation of the world financial crisis of 2008. It answers to main questions. 1) Is the economics of information a part of the neoclassical economic theory? In order to do that, the paper explores the viewpoints of the leading economists in the field. It also looks at the opinion of researchers of the history of economic thought and its methodology. Additionally it investigates whether information economics, and more specifically the asymmetry of information, is used at the level of macroeconomic theoretic analysis. 2) Can asymmetric information explain the emerging and unfolding of the crisis? For that purpose the information theory of financial stability is applied.

Key words: neoclassical theory, economics of information, asymmetric information, financial stability

Появата и проявлението на световната финансова криза от 2008 г. постави по-сериозно във фокуса на научните дискусии различни въпроси, свързани с несъвършенствата на мейнстрийм икономическата теория, в основата на която стои **неокласическият икономикс**.

Изпитът пред всяка научна теория е това доколко успява да обясни действителността и да предприше подходящите мерки за успешното управление на процесите. Почти никой от съвременните икономисти не би оспорил твърдението, че неокласическата теория далеч не е съвършена. Най-малкото, появата на кризата показва, че има много какво да се направи в областта на поддържането на финансовата стабилност, функционирането на пазарите, регулацията и

инфраструктурата, макроикономическата политика и т.н. Практическите действия се основат на теоретичните достижения, което прави развитието на икономикса много важна част от цялостното обществено развитие.

Според общоприетата JEL (Journal of Economic Literature) класификация към момента като хетеродоксални течения се считат марксистки икономикс, социален икономикс, срафиански икономикс, институционален икономикс, еволюционен икономикс, австрийски икономикс, феминистки икономикс, ислямски икономикс и др.

В годините неокласическите виждания се утвърждават като водещи, а голяма част от алтернативните течения се вливат в потока на неокласическата теория. Кейнсианството например се приобщава чрез неокласическия синтез, тезите на новата кейнсианска школа заедно с тези на новата класическа школа формират новия неокласически синтез, и т.н. Голяма част от съвременните изследвания в областта на икономиката се основават именно на неокласическата методология. Освен това голяма част от икономическата практика се базира на този тип модели и начин на мислене. Чрез новият неокласически синтез се обяснява провеждането на голяма част от модерната макроикономическа политика.

Настоящата разработка се фокусира върху **икономикса на информацията**. В контекста на казаното по-горе възникват поне два въпроса, свързани с него, чиито отговор ще бъде фокусът на това изследване.

Първият въпрос е: „**Част ли е информационният икономикс от неокласическата теория?**“. Към него има два подвъпроса. Единият е: „Какво е становището по въпроса в специализираната икономическа литература?“. Тук трябва да се вземе предвид позицията както на водещите представители на това научно направление, така и на виждането на специалистите в областта на историята и методологията на икономикса. Вторият е: „Прилага ли се на макроикономическо равнище?“. Това е важно, защото когато се говори за фи-

нансови кризи, процесите се отчитат не само на равнище отделни институции или пазари, а фокусът е върху системния риск, системните връзки и взаимното влияние между отделните единици на финансовата система, както и върху влиянието на финансовия сектор върху макроикономическите променливи и цялостното макроикономическо развитие. В този смисъл трябва да се докаже използването на информационния подход както в теорията на стопанските цикли, така и теорията на икономическия растеж.

Вторият голям въпрос е: „**Успява ли информационният икономикс да обясни световната финансова криза?**“⁶⁶. Не става въпрос за това дали дава задължително най-доброто обяснение, а дали предлага логично и научно обосновано виждане. Във връзка с това трябва да се провери дали може да се приложи информационната теория за финансовата стабилност, т.е. дали асиметрията на информацията е важна за възникване и проявление на кризата. Основното внимание тук е върху страната на възникване на кризата, т.е. САЩ.

Да се намери точният отговор на първия въпрос не е лесна задача.

От една страна основните му твърдения в методологично отношение представляват сериозно предизвикателство към част неокласическите постулати. Обособяването му като направление на икономическия теоретичен анализ се свързва с 60-те години на XX в., въпреки че той не е напълно ново явление⁶⁹. Основна роля за развитието му имат трима икономисти – Джордж Акерлоф, Майкъл Спенс и Джоузеф Стиглиц. Като сериозно признание за техния труд и важността на изследователската им дейност през 2001 г. те получиха Нобелова награда⁷⁰.

Правейки оценка на своя принос те говорят за *стремежа си*

⁶⁹ Анализ на отделни информационни аспекти от икономическата дейност могат да бъдат намерени при Фридрих Хайек и др.

⁷⁰ По-точно наградата е „за техния анализ на пазарите с асиметрична информация“.

към промяна на парадигмата. Съпоставят неокласическите достижения до момента с радикалния характер на своите теоретични концепции, които насочват анализа в доста по-различна посока.

Дж. Акерлоф например обобщава труда си по следния начин (Akerlof 2002, стр. 428)⁷¹: „... обосновах това, че реципрочността, справедливостта, идентичността, паричната илюзия, избягването на загуби, стадното поведение и отлагането помагат да се обяснят сериозните отклонения на реалната икономика от конкурентния модел на общото равновесие. Резултатът според мен е, че макроикономиката трябва да бъде базирана на подобни поведенчески обяснения. „Общата теория“ на Кейнс беше най-големият принос за поведенческия икономикс преди настоящата ера. Почти навсякъде Кейнс обяснява пазарните провали с психологическите склонности например при потреблението) и нерационалността (например при фондовите пазари). Те опитомиха това като го пренесоха в „изгладените“ математически постановки на класическия икономикс. Но икономиката, като лъвовете, е дива и опасна. Модерният поведенчески икономикс откри дивата страна на макроикономическото поведение.“

Акерлоф директно противопоставя своите изводи на „математически постановки на класическия икономикс“. Извежда на преден план поведенческия икономикс, като отдава основно значение на нерационалността. Това означава сериозно методологическо противопоставяне спрямо една от неокласическите основи за икономическият анализ – рационалността на икономическите субекти.

В статия, в която обобщава приносите си, Дж. Стиглиц пише (Stiglitz 2002, стр. 488)⁷²: „В тази статия проследих заменянето на една парадигма с друга. Недостатъците на неокласическата парадигма – включително прогнозите, които изглеждаха противополож-

⁷¹ Статията му представлява лекцията, изнесена по случай присъждането на Нобелова награда.

⁷² Пак там.

ни, на това, което се наблюдаваше, някои толкова очевидни, че нямаше необходимост от сложни икономитерични тестове, както и явленията, които не можеха да бъдат обяснени – направиха оспорването ѝ неизбежно и въпрос на време.“

От посоченото личи, че Стиглиц оценява направеното от себе си като налагането на друга парадигма, алтернативна на неокласическата. Самата му статия е наречена „Информацията и смяната на парадигмата в икономикса.“

Думите на най-видните представители на информационния икономикс водят към мисълта за друга парадигма, за икономическа теория, която се различава от неокласическата и според тях е по-адекватна в обяснението на реалността. От друга страна обаче повнимателният прочит на научното им творчество показва, че те *не успяват съвсем да избягат методологически от неокласиката.*

Дж. Стиглиц признава това (Stiglitz 2002, стр. 486): „Не е лесно да се променят възгледите за света и най-ефективният път за мен да атакувам парадигмата изглеждаше да работя, доколкото е възможно, в стандартната рамка. Аз само промених едно допускане – допускането за съвършена информация – по начини, които ми изглеждаха най-правдоподобни.“

Други автори, които търсят мястото на икономикса на информацията, също споделят това мнение.

Патрик Спред (Spread 2015, стр. 138) пише: „Въпреки че Стиглиц признава, че неокласическата парадигма става невалидна чрез признаването на несъвършенството на информацията, той избира да не я изоставя. ... Стиглиц все пак работи в неокласическата парадигма, позовавайки се често на Парето ефективното равновесие като критерий за оптимално разпределение на ресурсите и следователно като критерий за задоволителни резултати.“

Зоя Младенова в своята книга „Неокласическата теория в края на ХХ-началото на ХХІ век (постижения, проблеми, перспективи)“ проследява исторически и методологически неокласиката като явление в икономическата теория. По отношение на икономикса на

информацията тя пише (Младенова 2011, стр. 207): „... обобщение: 1) информационният икономикс се основава върху методологичният индивидуализъм ... 2) приема съществуването на рационални икономически субекти; 3) цялото наблюдавано пазарно поведение се обобщава в концептуалните рамки на равновесието. ... Налага се изводът, че информационният икономикс почива върху същите методологични принципи, както неокласиката.“

Погледът към научната литература показва, че информационния икономикс се прилага не само на микро, но и на макро равнище в контекста на неокласическата теория. Ядрото му, асиметрията на информацията, стои в основата на някои модели. Браян Хилър и Джонатан Ругиер (Hiller & Rougier 1999) конструират модел на бизнес цикъла, в който е налице множествоно равновесие в условията на информационна асиметрия. Нилой Босе и Ричард Котрен (Bose & Cothren 1997), както и Джяронг Фу (Fu 1996) разработват неокласически модели на растежа, в основата на които стои асиметрията на информацията. Могат да се споменат и други автори, но и от посочените примери става видно, че информационния подход се използва както в теорията на стопанските цикли, така и теорията на икономическия растеж.

В годините асиметрията на информацията постепенно се превръща в основното обяснение на структурата на финансовата система, механизма ѝ на функциониране и начинът, по който оказва влияние върху реалната икономика. Тази теоретична основа позволява появата на цялостна теория обясняваща финансовата стабилност и финансовите кризи на базата на информационните аспекти на икономическата дейност. Автор на **информационната теорията за финансовата стабилност** става Фредерик Мишкин⁷³.

⁷³ Той я развива в поредица от публикации през 90-те години на XX в., както и в началото на новия век. Виж например Mishkin, F. (2000). Financial Stability and the Macroeconomy. CBI Working Paper No.9, Central Bank of Iceland.

Съгласно теорията, финансовата стабилност е функция от четири фактора, влиянието на които може или да благоприятства стабилността или да е причина за финансова криза: 1) *лихвен процент* (– interest rate); 2) *несигурност* (*Unc* – uncertainty); 3) *баланси на нефинансови фирми и домакинства* (*BSNS* – balance sheets of the non-financial sector); 4) *баланси на финансовия сектор* (*BSFS* – balance sheets of the financial sector):

$$FS=f(IR, Unc, BSNS, BSFS)$$

Федералният резерв няма експлицитно заявена стратегия на паричната политика и насоката на монетарната политика е поставена в пряка зависимост от решенията на Борда на управителите към даден момент. През 2001 г. Федералният резерв намалява лихвения процент от 6,5% в началото на годината до 1,75% в края, а през 2003 г. той достига 1%⁷⁴.

В края на 2006 г. Ричард Фишер (Fisher 2006), президент на Федералната банка в Далас, прави признанието, че в периода 2001-2004 г. (според него поради неточно измерване на инфлацията) Федералният резерв е поддържал твърде експанзионистична политика с много нисък лихвен процент.

В поредица от емпирични изследвания Джон Тейлър, използвайки своето популярно в научната литература правило за провеждането на паричната политика (т. нар. „правило на Тейлър“), доказва, че лихвеният процент поддържан от Федералния резерв в периода 2002-2006 г. е по-нисък от равнището изисквано от икономическата логика⁷⁵.

⁷⁴ Мотивите са свързани с предпазване на икономиката от негативни ефекти в резултат от т. нар. „дот-ком“ балон, както и от терористичните атаки, а също така и за да противодейства на риска от дефлация.

⁷⁵ Дж. Тейлър обобщава резултатите и изводите си от различните направени от него изследвания в тази посока в: Taylor, J. (2009). The Financial Crisis And The Policy Responses: An Empirical Analysis Of What Went Wrong. NBER Working Paper No. 14631, NBER.

Това води до извода, че твърде експанзионистичната парична политика на Федералния резерв в годините преди кризата резултира в прекомерна ликвидност и много ниски лихвени равнища. Налице е значителна кредитна експанзия, която води до повишаване на цените на активите (най-вече на недвижимата собственост и акциите). Ипотечният пазар в САЩ се разраства, като значително увеличение бележи сабпрайм (subprime) секторът (през 2007 г. той надхвърля 1 трилион щ. д.). Налице е сериозен процес на финансови иновации, който също допринася за повишаването на атрактивността на този сегмент от ипотечния пазар .

През втората половина на 2004 г. кредитните условия в американската икономика постепенно започват да се изменят. Федералният резерв променя насоката на монетарната си политика и започва да прилага рестриктивна парична политика. Постепенно от стойност 1% на 29-ти юни 2004 г., таргетираният лихвен процент по овърнайт сделките с федерални фондове (federal funds interest rate) е увеличен до 5,25% на 29-ти юни 2006 г.⁷⁶

Повишеното равнище на *лихвените проценти* пряко увеличава асиметрията на информацията и има негативен ефект върху финансовата стабилност, защото води до ратионарирането на кредита в резултат от неблагоприятния подбор⁷⁷. Освен това то има и индиректно влияние. По-високият лихвен процент резултира в по-големи лихвени разходи за домакинствата поради фактът, че ипотеките в този период традиционно са с плаващ лихвен процент (т. нар. „adjustable rate mortgages”). Така спадат нетните парични потоци на домакинствата и се влошават *балансите на нефинансовия сектор*.

⁷⁶ Официално заявените мотиви на американската централна банка са свързани с очакванията за повишаване на равнището на инфлацията в бъдеще.

⁷⁷ Основната статия, която привлича вниманието към този проблем е Stiglitz, J. and A. Weiss. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. // American Economic Review, Vol. 71, pp. 393-410.

Допълнителен негативен ефект е налице в резултат на цените на жилищата. Те достигат пиковата си стойност през второто тримесечие на 2006 г., но след това тенденцията е пречупена и те започват рязко да намаляват – процес, който е силно изявен през 2007 и 2008 г. Това води до спад в стойността на колатерала по ипотечните кредити, както и до намаляване на нетните активи на домакинствата, което допълнително влошава балансите на нефинансовия сектор.

Посочените процеси се отразяват негативно и върху финансовите институции. От една страна, поради дефолтите те са принудени да покриват евентуални загуби чрез продажбата на колатерала. Понижените цени на жилищата обаче водят до нетен отрицателен резултат за финансовите институции, т.е. цените им не покриват загубата. От друга страна цените на съществуващите в резултат на секюритизацията финансови инструменти („mortgage-backed securities” и „collateralized debt obligations”) намаляват като стойност, което допълнително намалява нетните активи и влошава *балансиите на финансовите институции*. За да предотвратят фалит финансовите посредници прибегват до масирана продажба на активи, което в още по-голяма степен понижава цените им.

Индексът Dow Jones Industrial Average, изчисляван от компанията Dow Jones Indexes, бележи значително намаление след третото тримесечие на 2007 г. Резкият спад на цените на акциите увеличава е друг източник на проблеми с неблагоприятния подбор и моралния риск. Това допълнително намалява нетните активи и влошава балансите на нефинансовия и финансовия сектор.

Информационната теория за финансовата стабилност разглежда несигурността в средата, в която оперира финансовият сектор, като причина за намаляване на способността на кредиторите да минимизират проблемите с неблагоприятния подбор и моралния риск. Ф. Мишкин дефинира три основни причини за увеличаването на несигурността – 1) фалити на известни компании от финансовия и нефинансовия сектор; 2) рецесия; и 3) политическа нестабилност.

Първата се проявява в САЩ. Проблемите започват в сектора, където те са най-вероятни – сабпрайм пазара. През април 2007 г. се обявява фалита на втория най-голям кредитор на сабпайм пазара – New Century Financial Corporation. Постепенно нестабилността се разпростира, обхващайки цялата финансова система. Налице са редица фалити на финансови институции – банкови и небанкови. Сред първите засегнати са най-вече пенсионни фондове, застрахователни компании, инвестиционни банки, хедж фондове, колективни инвестиционни схеми, дружествата със специална инвестиционна цел и др. По отношение на банковите институции през 2008 г. 24 фалита стават факт, през 2009 броят е 140, а през 2010 – 157. На 26-ти септември 2008 г. е налице най-големият банков фалит в американската история – този на Washington Mutual, шестата по стойност на активите банка по това време. Малко по-рано (на 11-ти юли 2008 г.) банкрут обявява и Indymac Bank, което е четвъртият по големина банков фалит в американската история. Пред банкрут е и четвъртата по стойност на активите банка Wachovia, която с помощта на властите е погълната (на 31-ви декември 2008 г.) от Wells Fargo. Изключително големи затруднения имат и останалите три банки от т. нар. голяма четворка (четирите банки с най-голямо балансово число) – Bank of America, JPMorgan Chase и Citigroup.

Ролята на асиметрията на информацията може да се проследи и при разпространението на кризата в световен план. Кризисните процеси в САЩ резултират в загуби на различни финансови институции. Засегнати са и балансите на домакинствата. Намалените нетни активи водят до влошаване на проблемите с неблагоприятния подбор и моралния риск.

Ярък пример за негативните ефекти са загубите на ирландските банки, които принуждават правителството да се намеси и да предостави значителна финансова подкрепа за сектора. Така е избегната банкова криза. Фискалната цена на тази намеса обаче се оказва доста голяма и се налага правителството да получи спасителен заем, за да се избегнат по-сериозни проблеми в публичния сектор.

Посоченото по-горе дава основание да се направи изводът, че **теорията за асиметрията на информацията предлага логично и научно обосновано обяснение на кризата.**

Използвана литература

МЛАДЕНОВА, З. (2011). Неокласическата теория в края на ХХ-началото на ХХІ век (постижения, проблеми, перспективи), Стено, Варна.

AKERLOF, G. A. (2002). Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior. *American Economic Review*, 92(3): 411-433.

BOSE, N. AND R. COTHREN. (1997) Asymmetric information and loan contracts in a neoclassical growth model, *Journal of Money, Credit, and Banking*, Nov 1997, Vol.29(4), pp.423-439

FISHER, R. (2006). “Confessions of a Data Dependent”, Remarks on November the 2nd before the New York Association for Business Economics, New York.

FU, J. (1996). The Effects of Asymmetric Information on Economic Growth, *Southern Economic Journal*, Vol.63(2), pp.312-326.

HILLIER, B. AND J. ROUGIER. (1999). Real Business Cycles, Investment Finance, and Multiple Equilibria., *Journal of Economic Theory*, Vol.86(1), pp.100-122.

MISHKIN, F. (2000). Financial Stability and the Macroeconomy. CBI Working Paper No.9, Central Bank of Iceland.

SPREAD, P. (2015). Asymmetric Information, Critical Information And The Information Interface. *Real-World Economics Review*, Issue No. 70, pp.121-140.

STIGLITZ, J. AND A. WEISS. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, Vol. 71, pp. 393-410.

STIGLITZ, J. E. (2002). Information and the Change in the Paradigm in Economics. *American Economic Review*, 92(3): 460-501.

TAYLOR, J. (2009). The Financial Crisis And The Policy

Responses: An Empirical Analysis Of What Went Wrong. NBER Working Paper No. 14631, NBER.

За контакти:

Гл. ас. д-р Вениамин Тодоров, Икономически университет – Варна. vntodorov@gmail.com.

ИКОНОМИЧЕСКА КОНВЕРГЕНЦИЯ В ЕС И БЪЛГАРИЯ

Искра Христова-Балканска

ECONOMIC CONVERGENCE IN EU AND BULGARIA

Iskra Christova-Balkanska

Abstract: The main subject of this report refers to the concept of "economic convergence" and "economic catch-up". It was pointed out that the main reason, that makes economic convergence and cohesion difficult to be achieved, was rooted in the conceptual model of the Economic and Monetary Union (EMU) and of EU policies. This model was inspired by the main neoliberal conceptions. It was stressed that the deregulation of the financial system under the neo-liberal main ideas led to financial instability and this prevented the attainment of sustainable economic growth. **The emphasis is on** GDP per capita of Bulgaria, which showed the extent to which the country managed the process of economic convergence.

Теоретични основи на икономическата конвергенция в ЕС

Икономическото и социалното сближаване между страни и региони в рамките на ЕС е основна цел залегнала в Член 3 от Договора за ЕС и който гласи, че „ЕС наред с постигане на устойчиво икономическо и социално развитие на Европа, основаващо се на балансиран икономически растеж и ценова стабилност насърчава икономическото, социалното и териториалното сближаване, както и солидарността между държавите-членки.” Кохезията или сближаването цели цялостно хармонично развитие на ЕС и предимно „намаляване на разликите между регионите”. Сближаването се постига чрез координиране на икономическите политики, както и чрез използване на различни бюджетни инструменти. Кохезията е важен елемент от политиките на ЕС в областта на финансовата подкрепа на процеса на „икономическа конвергенция”. Правна основа на ко-

хезионната политика в ЕС са Структурните фондове на ЕС. Кохезионната политика провеждана на основа финансиране по линия на тези фондове е насочена към инвестиции в инфраструктурата, в човешки капитал, в иновации, в ефективно използване на ресурсите и за постигане на бизнес икономическо развитие. Финансовите средства се ориентират към по-слаборазвити региони, където БВП е под 75% от средното равнище на ЕС. Икономическата конвергенция съставлява важна част от пакета политики при управление в ЕС. Член 121 от Договора на ЕС изяснява икономическата конвергенция чрез координиране на икономическата политика на ЕС.

Значението на дългосрочната икономическа конвергенция нарасна в годините след глобалната финансова и икономическа криза. Показатели за конвергенция са 5-те критерия, залегнали в Договора от Маастрихт, които са изискване за членство в третия етап на Икономическия и паричен съюз (ИПС), а именно влизане в еврозоната. Критериите от Маастрихт породиха редица дискусии относно отражението на равнищата на номиналните икономически променливи върху реалното икономическо състояние на страните. Участието в еврозоната означава провеждане на обща парична политика, но също липса на споделена фискална отговорност, която да помага при възникване на разлики в бизнес циклите и при наличие на асиметрични шокове. При сегашния модел на еврозоната, ключовият проблем е, че националните правителства на практика изпуснаха лостовете и си оставиха много малък предел за маневриране в областта на фискалната политика и ето защо суверенният дълг в страните от Южна Европа достигна относително високи равнища към БВП.

Единственият механизъм, който би могъл да въздейства за уравнивяване на икономиката е т.нар. „вътрешна девалвация“. „Вътрешната девалвация“ означава съкращаване на разходите за труд, нарастване на безработицата, по-ниски обществени и социални разходи. Тя е заместител на девалвация на националната парична единица, но този заместител се оказва много опасен за икономиката

на страните, и най-вече в социално измерение и напълно противодейства на подобряване на жизнения стандарт на населението и възпрепятства процеса на икономическа, социална и териториална кохезия. Именно „вътрешната девалвация” или разхищението на човешки капитал допринесе съществено за засилване на разделителните процеси в еврозоната и за задълбочаване на различията в натрупване на богатство и в развитие на индустрията.

Главната причина обаче, която прави икономическата конвергенция и кохезията твърде трудни за постигане между страните членки на ЕС се корени в концептуалния модел, върху който е изграден ИПС и политиките на ЕС. Този модел беше вдъхновен до голяма степен от вижданията на неолибералната школа. Известно е, че неолиберализмът е опит за осъвременяване на либералната мисъл и политика в годините между двете световни войни. В теоретичен аспект, неолиберализмът промени същността на концепциите за пазара, за ролята на държавата в икономиката, за поведението на индивидите в обществото. Неолиберализмът не може да се дефинира еднозначно, защото същността му основа се основава на широка палитра от исторически, икономически и политически виждания. Дерегулирането на финансовата система съгласно неолибералните идеи доведе в крайна сметка до финансова нестабилност и натрупване на пари в определени държави. Това попречи за изграждане на устойчив икономически растеж, основан върху развитието на реалната икономика и най-вече на индустрията.

В ЕС, неолибералните идеи насърчиха прокарването на финансова дерегулация, която доведе до нарастване на финансовите потоци и на обема на ипотечните заеми, като тези процеси се развиха в Испания и в Ирландия. От друга страна, съчетанието на фиксиран валутен курс на европейските валути преди ИПС и понастоящем използването на евро, доведоха до възникване на търговски неравновесия и до натрупване на дългове.

По своята същност, ИПС се оказа твърде неподготвен да противодейства на икономическата и на суверенната дългова криза.

Преодоляването на суверенната дългова криза беше прехвърлено на компетенциите на европейските финансови институции и на националните правителства, като се засили натискът към по-съществено регулиране на финансово банковата сфера. Препоръчаните политики за преодоляване на дълговата криза бяха неолиберални по своята същност. Замразяването на гъвкавите заплати (или вътрешната девалвация) като предпочитан механизъм за корекция и за уравновесяване на икономиката, на практика доведе до дефлация. Страните с висок процент дългове към БВП бяха подложени на строга парична и фискална политика, като държавните финанси бяха обект на съществен натиск поради нарасналите социални потребности на задлъжнялата държава.

Икономическият и паричен съюз следва да покрива критериите на Оптималната валутна зона (ОВЗ). Реалната икономическа конвергенция, чиято цел е постигане на сходни икономически структури в Европа, се измерва чрез БВП на глава от населението. Устойчивата реална конвергенция е процес при който равнищата на БВП на глава от населението на страните с по-ниски доходи следва да догонват (to catch up) тези в развитите икономики. След въвеждане на евро, БВП на глава от населението, има неустойчив характер, което беше резултат на влиянието на асиметрични външни шокове, на намаляване на разликите в спреда на лихвените проценти, в разликите на бизнес цикъла на европейските държави.

По данни на ЕЦБ в периода 1999-2014 г. в някаква степен е протекъл процес на реална конвергенция между 28те страни членки на ЕС. Страните от ЕС, които не са в еврозоната, и страните които са приели евро след 2002 г. са показали признаци на реална конвергенция в периода 1999-2014 г. Обратно, между 12те страни, които първи приеха евро преди 2002 г. не се наблюдава подобрение на реалната конвергенция. (*Real convergence in the euroarea, p.31-32*) Това вероятно се дължи на факта, че развитите икономически страни имат сходни икономически структури и там конвергенцията е сработила по-успешно след влизането в сила на Единния вътрешен

пазар на ЕС. Естония, Латвия, Литва, Румъния, Словакия са постигнали съществена икономическа конвергенция сред страните членки на ЕС.

В средносрочен план, реалната конвергенция на страните от ЕС ще продължава да е определяща при икономическата стратегия и политика на новите държави-членки на ЕС, включително и на България. Основните фактори, които определят динамиката на конвергенцията на цените са степента на сближаване на доходите, повишеното вътрешно търсене, като % от БВП, валутно курсовия режим. В краткосрочен план, колебанията на номиналния валутен курс, промените в цените на храните и ефективното използване на ресурсите е вероятно временно да влияят върху инфлационните разлики, което ще пречи на сближаване на цените. Някои структурни фактори, като либерализация на търговията и конкуренция на стоковите пазари също влияят върху реалната конвергенция. Поскъпването на равновесния реален валутен курс (РРВК) показваше, че протича конвергенция на ценово равнище, което беше следствие на икономическото догонване (De Grauwe и Schnabl, 2005).

Не всички инфлационни разлики са признак за промяна в конкурентоспособността и външната стабилност на икономиката в средносрочен план. В някои страни от Централна Европа, причина за по-високата инфлация е неустойчивото вътрешно търсене. Този процес беше подхранван от прекалено оптимистични очаквания на икономическите агенти или от прилагане на неадекватни икономически политики.

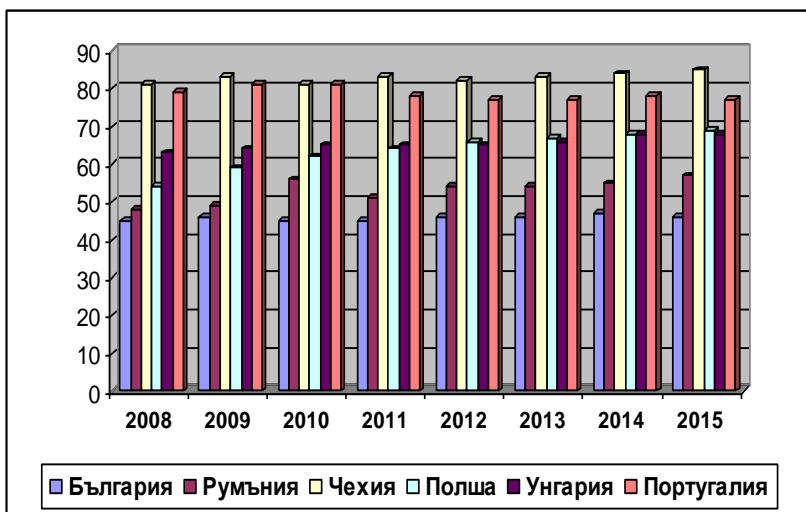
Икономическата конвергенция на България

Икономическият растеж на България е тясно обвързан с икономическото и социално развитие на ЕС, още повече че България следва да съобразява икономическото развитие с критериите от Маастрихт и да се присъедини към еврозоната в даден момент. Във връзка с това възникват някои въпроси, а именно как се осъществя-

ва реалната икономическа конвергенция на България в сравнение с другите страни членки на ЕС от Централна Европа (ЦЕ). Спазването на номиналните икономически променливи достатъчно условие ли е за постигане на реална икономическа конвергенция към страните от ЕС? Във връзка с това, повишаването на конкурентоспособността на икономиката и задълбочаването на кохезията с икономиките на другите страни-членки на ЕС са важни фактори за постигане на умен, устойчив и интелигентен растеж във връзка с Европа 2020.

В дългосрочен аспект, в България се наблюдава известно икономическо сближаване с другите страни от ЕС. Инфлацията на потребителските цени в България са се колебаели от 0.4% до 12.0% на годишна база през последните десет години. Нарастването на инфлацията в годините 2004-2008 г. отразяваше промените в административните цени, хармонизирането на акцизите с тези на ЕС, както и натиск върху търсенето. Резкият спад на инфлацията през 2009 г. е резултат на по-ниските цени на суровините и свиването на икономическата активност. През 2010 г. и 2011 г. инфлацията постепенно се покачваше, достигайки 3.0% и 3.4% съответно, в резултат на високите цени на суровините. Понижаването на цените на суровините, съчетано със слабото вътрешно и външно търсене, доведе до постепенно намаляване на инфлацията през 2013 г. и до изпадане на страната в дефлация. Рязкото снижаване на инфлацията в България беше близо до инфлацията в еврозоната в пост-кризисния период.

Процесът на икономическо догонване в България се ускори след интегрирането на страната в ЕС; но доходите продължават да бъдат по-ниски в сравнение с тези в страните от ЦЕ. БВП на глава от населението на България е най-ниска в сравнение с другите страни от ЕС. (фиг.1).



Фигура 1. БВП на глава от населението на България, Румъния, Чехия, Полша, Унгария, Португалия от 2008 г. до 2015 г.

Източник: Eurostat Statistics

Различната степен на реална икономическа интеграция, изразена чрез БВП на глава от населението потвърждава твърдението, че европейския интеграционен процес далеч не е приключил, защото ЕС все повече се разделя на основа цени, доходи, стандарт на живот и тази разлика е особено видима за България. Тази разлика влияят върху влизането на България в еврозоната, което се отлага за неопределено бъдеще по политически, но и по икономически причини. Необходими са значителни финансови средства и обосновани политики в България за реализиране на процеса на икономическо сближаване и конвергенция.

Използвана литература

DE GRAUWE, P., SCHNABL G. (December 2004), Nominal versus Real Convergence with Respect to EMU Accession EMU Entry Scenarios for the New Member States.

MACROECONOMIC IMBALANCES, Bulgaria, 2014, (March

2014), European Economy, Occasional Papers 173, EU, ecfin-info@ec.europa.eu p. 1-39.

EUROPEAN COMMISSION In depth review for Bulgaria, (2012) European Economy, Occasional Paper 209

ANDOR L, (24.10.2014), Cohesion and Convergence in Europe, Lecture at Warsaw School of Economics.

BARTOSZ J, H. PONIKOWSKI, (July 1-2, 2014) Real convergence, economic crises and EU cohesion policy, Cambridge Conference Business&Economics, Cambridge, UK.

REAL CONVERGENCE IN THE EUROAREA, evidence, theory and policy implications, (2015), ECB Economic Bulletin, Issue 5.

CHRISTOVA-BALKANSKA I., Economic Development of Bulgaria and Romania in the Post Crisis Period (2014) Journal Of Financial and Monetary Economics, 1, Annual Review, “Victor Slavescu” Centre for Financial and Monetary Research <http://jfme.icfm.ro>

За контакти:

Проф. д-р Искра Христова-Балканска, Институт за икономически изследвания при БАН, iskbal@bas.bg.

НЕОКЛАСИЧЕСКАТА ТЕОРИЯ И СЪВРЕМЕННИТЕ ТЕНДЕНЦИИ В ДОХОДНОТО НЕРАВЕНСТВО – КРИТИТИЧЕН ПОГЛЕД

Христо Мавров

THE NEOCLASSICAL THEORY AND THE CURRENT TRENDS IN INCOME INEQUALITY – A CRITICAL LOOK

Hristo Mavrov

Abstract: The paper focuses on the failure of the neoclassical theory of distribution to explain the newest trends in income inequality applying its traditional tools. The criticism of Thomas Piketty and Jouseph Stiglitz is provided. It is shown that Thomas Piketty defines an empirical law of continuous deepening inequality in market economy, but does not offer a complete theory. In turn Stiglitz offers some theoretical models, but keeps production function as an analytical tool, and provides solutions in the form of changes in the economic policy.

Key words: neo-classical theory, theory of marginal productivity, income distribution, global crisis.

Въведение

В годините след глобалната кризата от 2008-2009 г. броят на публикациите, изследващи причините и последиците от кризата логично се увеличава. Част от изследванията насочват внимание към засилващото се доходно неравенство и обявяват, че поляризацията в доходите е основна причина за кризата, защото е в основата на макроикономическите дисбаланси, които водят до срив в икономиката. Подобна позиция се защитава от Джоузеф Стиглиц (2013) и Тома Пикети (2014), който заявява „Според мен няма абсолютно никакво съмнение, че увеличаването на доходното неравенство в САЩ е допринесло за финансовата нестабилност“ (Piketty, 2014, p. 297). В „Цената на неравенството“ Дж. Стиглиц (2013) посочва, че в

областта на разпределението на доходите „Теорията, която доминира, започвайки от втората половина на 19 век – и все още е такава - се нарича „теория за пределната производителност, тези с по-висока производителност получават по-високи доходи, съответстващи на по-големия им принос в обществото. Конкурентните пазари, действащи чрез законите на предлагане и търсене определят стойността на всеки индивидуален принос“ (Stiglitz, 2013, р.37). Отчитайки новите тенденции в развитието на доходното неравенство Стиглиц заявява, че става наложително да се потърсят други основания, други определители на неравенството - „Моделът и величината на изменение на дела на разходите за труд в националния доход е трудно да се обяснят с теория, която отчита единствено традиционните икономически фактори“ (Stiglitz, 2013, р.82).

Основната цел на доклада е да покаже, че новите тенденции в доходното неравенство в развитите страни не могат да бъдат обяснени с традиционния инструментариум на неокласическата теория. В тази връзка се разглеждат критично основни тези на неокласическата теория и се представят някои теоретични нововъведения, появили се след Великата рецесия.

Изложение

Същността на неокласическата теория може да се разкрие чрез два основни постулата: Първият е твърдението, че в една конкурентна икономика винаги се постига равновесие при пълна заетост в резултат на автоматичното действие на пазарните сили. Наличието на безработица е временно, резултат от определени несъвършенства, на пазара на труда и дори от намесата на правителствата. Великата депресия от 1929 г. и Великата рецесия от 2008 г. са доказателства, подлагащи на съмнение състоятелността на тази теоретична схема. Разработената от Кейнс в „Общата теория“ концепция за ефективното търсене и обосноваването на ролята на държавата за

постигането на пълна заетост води след Втората световна война до т.нар. „тридесет златни години“ на капитализма, а след кризата от 2008 г. - до по-бързото възстановяване на САЩ в сравнение с Европа, тъй като американците прилагат сравнително по-рано и по-успешно кейнсианските рецепти.

Вторият постулат, **основен акцент на доклада**, е свързан с разпределението на доходите. Неокласическата теория приема, че разпределението на доходите и богатството, а следователно и неравенството, се определя от пределната производителност на факторите на производство, главно труд и капитал.

В теоретичната система на неокласическия икономикс пазарната икономика осъществява своеобразна равнопоставеност както между факторите на производство така и при разпределението на доходите между тях (а и между индивидите) на основата на теорията за пределната производителност. Тази равнопоставеност решава проблема със справедливостта и поради това ролята на разпределението на доходите и възможното доходно неравенство изцяло се пренебрегва. Две мнения на известни съвременни макроикономисти подкрепят това твърдение. Първото е на Мартин Фелдстейн, председател на съвета на икономическите съветници на президента Роналд Рейган. Той отбелязва, че нарастващото доходно неравенство в САЩ е една от големите загадки в областта на макроикономиката, загадка, съсредоточила интелектуалните усилия на редица икономисти. В същото време Фелдстейн (2001) счита, че това изобщо не е обезпокоително явление: *„Но ако ме питате дали трябва да се тревожим за това, че някои хора на Уолстрийт и някои баскетболисти правят много пари, аз казвам не“* (Feldstein, 2001). Типично в духа на неокласическия икономикс Фелдстейн приема, че неравенството е неотменима черта на новата високотехнологична информационна ера и е естествено възнаграждение за уменията, образованието, таланта и предприемаческия риск. Второто, още по-крайно мнение е това на един от най-влиятелните през последните години макроикономисти, нобеловия лауреат от 1995 г. Робърт Лукас, кой-

то заявява през 2004 г., че *“От тенденциите, които вредят на здравия икономикс, като най-съблазнителна, и по мое мнение като най-отровна, се откроява фокусирането върху въпросите, свързани с доходното разпределение”* (Krugman, 2014).

Изучавайки емпиричните зависимости на функционалното разпределение Ч. Коб и П. Дъглас (1928) извеждат своята прочута производствена функция, която дълги години се използва за анализиране и на макроикономическата динамика. В тази функция се приема, че еластичностите на капитала и труда имат сума равна на 1 и освен това могат да се разглеждат като съответните дялове на двата фактора в брутния национален доход. С други думи относителните дялове на доходите от труд и капитал се разглеждат като технологични константи, детерминирани единствено от капитала, труда и обема на производство. В резултат на извършени емпирични изследвания след Втората световна война икономистите приемат, че дялът на труда и капитала в брутния продукт остават постоянни. Никълъс Калдор (1961) обявява тази „константа” на дела на труда и на капитала в дохода за един от стилизираните факти на макроикономиката и съпътстващи икономическия растеж. Исторически данни до 1980 потвърждават тази „константа“ за САЩ и Англия. През 1955 г. Саймън Кузнец (1955) със своята „крива на Кузнец“ дори утвърждава намаляването на доходното неравенство (персоналното) след достигане на определено ниво на развитие за трайна емпирична тенденция.

Реалното изменение във факторните дялове обаче е тест за валидността на използваните в икономическата наука модели. С други думи факти, свързани с изменение на дела на труда налагат промяна в съществуващите теоретични модели. А такива факти вече има. Тенденцията за намаляване на дела на трудовите разходи в брутния доход в развитите държави бележи своето начало от средата на 70-те години на 20 век. Например за периода 1975 -2012 г. този дял спада както следва: в САЩ - от 68% на 63,7%, в Япония- от 76% на 60%, в Германия - от 76% на 68,5%, във Великобритания – от 75%

на 70%, Франция - от 80% на 69%, Италия – от 83% на 69% (Мавров, 2015).

Предимства и недостатъци на теорията за пределната производителност

Основната идея на неокласическата теория за разпределението на доходите, намерила завършен израз в теорията за пределната производителност на Дж. Б.Кларк е, че стойността на факторите на производство отразява техния принос в създаването на крайния продукт. Трябва да се отбележи, че теорията за пределната производителност възниква като теоретична конструкция, базирана на аналогията. Всъщност става дума за приложение на теорията на Рикардо за намаляващата възвращаемост на земята, в съчетание с маржиналния принцип, към останалите фактори на производство – капитал и труд. Според Жан Пен (Pen, Distribution theory) **предимствата** на неокласическата теория за разпределението на доходите могат да се представят в няколко пункта:

Първо, за основно предимство на неокласическата теория за разпределението се приема еднаквото отношение към доходите на факторите – лихва, рента, работна заплата. Това е така, тъй като по един и същи начин се третират всички фактори на производство, които се приемат и за взаимозаменяеми.

На второ място, като предимство се изтъква възможността за интегриране на теорията на разпределение с теорията на производство.

На трето място се посочва възможността за използване на математиката, което прави неокласическата теория елегантна и убедителна.

Неокласическата теория на разпределението се подлага и на сериозна **критика**. Без да се разглежда обширната дискусия по въпроса, представена от Пазинети (2000), могат да се отбележат няколко основни пункта на критика.

1. На първо място атаката е срещу неокласическата производствена функция, срещу самото понятие капитал и третирането му по съвършено аналогичен начин както и труда. Допускането за еднородност на използваните физически единици капитал на микроравнище е неприложимо при агрегиране на макрониво. Проблемът е, че в реалността капиталът е разнороден и на макроравнище агрегирането може да е само стойностно. Използването на стойностен измерител на капитала води до два други проблема. От една страна се прилагат различни подходи при измерването на трите фактора на производство: капитал в стойност и труд и земя във физически обем. Разбира се и капиталът може да се изрази във физически единици, но възвращаемостта от капитала (нормата на печалбата), която има отношение към разпределението на доходите, е свързана с неговата стойност. Но стойността на капитала е равна на физическите единици капитал по цената им, която обаче на свой ред зависи от нормата на печалбата.

2. Разминаването между пределния продукт на капитала и нормата на печалбата, носещо наименованието „ефект на Виксел“. Всъщност Кнут Виксел доказва, че пределният продукт на капитала ще е винаги по-малък от нормата на печалбата (той я приема за съпадаща с лихвения процент);

3. Допускането, че в агрегатната производствена функция от типа Коб-Дъглас, сумата на еластичностите на капитала и труда, е равна на единица;

4. Проблемът за „превключване на техниката“ (reswitching of technique). Става дума за невъзможността да се осигури степенуване (подредане) на капитала (на техниката), от гл.точка на неговата производителност в зависимост от лихвения процент. С други думи една и съща техника може да се окаже оптимална при различни лихвени проценти

Значимостта на „старата критика“ (известна като „спорът на двата Кейбриджа“) към теорията за пределната производителност от страна на представителите на посткейнсианското направление

Джоан Робинсън и Пиеро Сраффа се признава от П. Самуелсон на симпозиум през 1966 г. Но доминиращите икономически парадигми, утвърждава Томас Кун (1966), имат свойството да пренебрегват подобни критики, докато не се появи нова доминираща парадигма. Точно това прави и неокласическата теория – разпределението на доходите не се приема за централен въпрос на макроикономическата теория и изпада извън научния обсег на изследванията.

Нови елементи на критика – Тома Пикети и Джоузеф Стиглиц

Глобалната криза и очертаните нови тенденции в доходното неравенство възраждат интереса към тази проблематика. Джоузеф Стиглиц (2016) е един от първите, който в серия от публикации поставя въпроса за вредата от растящото неравенство. Той обявява че, първо, това вероятно е една от най-съществените причини за Великата рецесия и второ, че растящото неравенство може да има и негативни ефекти върху растежа: *“...неравенството се свързва с по-чести и по-тежки кризи на възход и срив, които правят икономиката ни по-нестабилна и уязвима. Макар неравенството да не е причинило пряко кризата, не е случайно съвпадение, че 20-те години на ХХ в. - последният път, когато неравенството на доходите и богатството в Съединените щати е било толкова високо – са завършили с Големия крах и Депресията“*. (Стиглиц, 2016, стр. 409)

Засилване на критиката към неокласическата теория за разпределението и нейното пренебрежение към проблемите на доходното неравенство се поставя с добилата огромна популярност книга на Тома Пикети „Капиталът на двадесет и първи век“. Неравенството е в центъра на подкрепения с богат цифров материал анализ в книгата. Сред основните заключения на Пикети (2014) е, че в капиталистическата икономика *“Не съществува естествен, спонтанен процес, който да предотврати постоянното доминиране на дестабилизиращи, водещи към неравенство, сили“*. (Piketty, 2014, pp.13–16,

20–22). По този начин Пикети отхвърля допускането на С. Кузнец за наличието на тенденция към намаляване на неравенството в резултат на икономическия растеж. Нещо повече, Пикети не приема неокласическия аргумент, че отклоненията от равенство са резултат на по-голяма производителност, основана на повече знания и умения на човешкия фактор. Според Пикети този аргумент не е извлечен от реалната икономика.

Търсейки причината за очерталото се задълбочаващо неравенство в развитите страни и най-вече в САЩ, Пикети извежда като основен фактор тенденцията възвращаемостта от капитала да изпреварва темпа на икономически растеж. Както казват Дж. Стиглиц (2016) и П. Кругман (2014) - големият принос на Пикети е в това, че поставя задълбочаващото се **неравенство в исторически контекст**. Това става възможно благодарение на времевия период на изследването – около 250 години – и на различния емпиричен подход за събиране и анализ на данни, използван от Пикети. Този подход е базиран не на традиционните наблюдения на домакинствата, данни за които има едва от 1947 г. насам, а на основата на данъчните регистри. За Кругман изследването на Пикети е „революция“ в начина, по който вече икономистите третират проблема за неравенството. Пикети показва, че периодът, през който доходите на социалните групи в основата са нараствали по-бързо от доходите на тези от върха (след ВСВ чак до 70-те години) е бил по-скоро отклонение от основната, характерна за капитализма тенденция на задълбочаваща се доходна поляризация.

На второ място, и не по-малко важно, Пикети показва, че подобна динамика на доходните групи е характерна не само за САЩ, но и за другите страни.

На трето място, голямата идея в книгата на Пикети, е че той включва в анализа богатството и доходите на най-богатия 1% и прави фундаментален извод за връщане на американското общество в докапиталистическите времена, във времената, когато в икономиката са господствали малък брой династии.

На четвърто място, най-обезпокоителен, според Стиглиц, е аргументът на Пикети, че при реинвестиране на капитала, богатството на капиталистите нараства с величината на лихвения процент и когато лихвеният процент е по-голям от темпа на икономическия растеж, то делът на доходите от капитал в националния доход ще нараства вечно .

$$r > g$$

където r е годишната норма на възвръщаемост на богатството (отъждествявано с капитала), а

g е темпът на растеж на националния доход.

Ако нормата на възвръщаемост на капитала (богатството) r е по-висока от темпа на икономически растеж, тогава делът на дохода от капитал в общия доход ще нараства. Пикети използва данни за да докаже, че сравнително високият темп на растеж на БВП на човек в САЩ след ВСВ от 1,9% е изключение. След 80-те години се наблюдава връщане към по-нисък растеж, от около 1%, което Пикети смята, че е норма за развитите страни в дългосрочен период. В същото време глобализацията и нарастващата финансиализация на икономиката водят до възвръщаемост от капитала (богатството), която е по-висока от темпа на растеж. Така Пикети подлага на съмнение неокласическото разбиране, че доходът и богатството се определят от пределната производителност на различните фактори. Той демонстрира емпиричната неприложимост на основните твърдения на неокласическата теория за пределната производителност.

Анализът на Пикети показва, че има факти от действителността, които не могат да се обяснят с неокласическия модел на разпределение на доходите. Стиглиц (2014) ги нарича „загадки“ и ги обобщава така:

1. Според стандартната теория (неокласическата б.а.) с увеличаване на отношението капитал/труд (капиталовъоръжеността) съгласно закона за намаляваща възвръщаемост трябва да се очаква намаляване на възвръщаемостта на капитала r . Фактите показват, че възвръщаемостта от капитала не намалява.

2. Според стандартната теория с увеличаване на отношението капитал/труд трябва да се очаква нарастване на работната заплата. Данните сочат, че работните заплати не нарастват, а остават относително постоянни, дори намаляват.

3. Повечето емпирични изследвания на основата на производствената функция показват, че еластичността на заместване на капитал за труд е по-малка от 1. При това положение съгласно стандартната теория увеличаването на отношението на капитала към труда (*capital deepening*) би трябвало да доведе до увеличаване на дела на труда в брутният доход. Фактите сочат за обратната тенденция.

Съществена особеност в анализа на Пикети е, че земята е елемент на богатството, но е различен фактор от производителния капитал. В развитите страни земята е притежание на най-богатите. Рязкото повишване на цената на земята (както при балона на имотния пазар в редица страни) може да увеличи богатството и да засили неравенството и в богатството и в доходите (поради вменената рента) без да се променя капиталът.

Според Стиглиц (2014), основна методологична неточност на Пикети и възникването на горните неразрешими загадки се крие отчасти в отъждествяването на категориите богатство и капитал, които се използват като синоними. Разграничаването на капитала (производителния капитал, който е в основата на производствената функция) от богатството на домакинствата (което е по-широко и включва капитала) разрешава дилемата между логиката, произтичаща от теорията за пределната производителност и установените от Пикети тенденции по отношение възвращаемостта на капитала. При това положение, богатството може да нараства – така и показват данните на Пикети - докато капиталът може да е постоянен или да намалява. Следва също, че възвръщаемостта на капитала може да не намалява и заплатите от своя страна могат да не нарастват. Това, според Стиглиц може да стане при незначителни в техническо отношение промени в старите теории. Преди всичко в производствената функция трябва да заеме своето място земята като фактор на

производство. Това е необходимо, защото през последните години значителна част от богатството се насочва към земята и рентата, получавана от земята се превръща в съществена част от дохода на най-богатия 1%. (Например в САЩ една четвърт от БВП се пада на услуги, свързани със строителството и експлоатацията на жилищата и рентата от земята заема значителна част от тези доходи). По този начин може да се анализира ролята на рентата от земята дори и в рамките на стандартните неокласически модели. Стиглиц развива няколко модела, обясняващи определянето на цената на земята. По този начин става ясно защо голяма част от увеличеното богатство идва от увеличената стойност на земята. Но тук Стиглиц не е оригинален, тъй като още Джеймс Мийд разглежда производствена функция с три фактора, вкл. земята (Meade 1962).

Включването на фактора земя в производствената функция обяснява само част от причините за нарастващото неравенство – увеличената рента за собствениците на земя. Останалата част от нарастващото неравенство, твърди Стиглиц (2014) може да се обясни със съществуването и на други форми на рента - рента от интелектуална собственост и експлоатационна рента. Тези теоретични проблеми обаче предстои да бъдат разработени.

Заключение

Неокласическата теория за разпределението е подложена на сериозна критика от посткейнсианството през шейсетте години, но като всяка доминираща парадигма просто пренебрегва посочените й слабости и противоречия. Новите тенденции в доходното неравенство, задълбочени особено след глобалната криза, не могат да бъдат обяснени с традиционния инструментариум на неокласическата школа и възраждат стария дебат. Т. Пикети и Дж. Стиглиц са в центъра на новата критика към неокласическата теория за пределната производителност. Но Пикети е емпирик и не предлага цялостна теоретична концепция за неравенството. Търсейки обяснение на

новите факти той извежда като основен фактор за неравенството тенденцията възвращаемостта от капитала да изпреварва темпа на икономически растеж и предлага като решение глобален данък върху богатството. Стиглиц, признавайки значимостта на изследването на Пикети, посочва методологическа неточност – капиталът и богатството трябва да се разграничат. Той търси и намира частично решение като запазва производствената функция с включен трети фактор – земята. Освен това предлага да се акцентира върху развитие на теория за икономическите ренти. Решение на проблема за неравенството той вижда в необходимостта от промяна на провежданите политики.

Използвана литература

МАВРОВ, ХР. (2015) Делът на труда в brutния доход – основни тенденции. Известия на Съюза на учените – Варна. Серия „Икономически науки“, с.22-31.

СТИГЛИЦ, ДЖ. (2016) Голямото разделяне. Неравните общества и какво можем да направим за тях. Превод от англ. изд. Изток-Запад.

COBB, CH. & P. DOUGLAS. (1928). A Theory of Production. The American Economic Review, 18(1), pp.139-165, Available from: <https://assets.aeaweb.org/assets/production/journals/aer/top20/18.1.139-165.pdf> [Accessed 22/03/2016].

FELDSTEIN, M. (2001, Dec.15) Grounded by an Income Gap. New York Times, Available from: <http://nytimes.com> [Accessed 30/04/2016].

KALDOR, N. (1961) Capital Accumulation and Economic Growth, in The Theory of Capital, Macmillan&Co LTD , pp. 177–222. Available from:

http://www.fep.up.pt/docentes/joao/material/macro2/Kaldor_1961.pdf [Accessed 3/06/2016].

KRUGMAN, P. (2014, May 8) Why We`re in a new Gilded Age.

New York Review of Books, Available from: <http://nybooks.com>.
[Accessed 30/04/2016]

KUZNETS, S. (1955) Economic Growth and Income Inequality. American Economic Review 45, no. 1, 1–28

MEADE, J. (1962) A Neo-Classical Theory of Economic Growth. 2a ed., London: Unwin University Books.

PIKETTY, T. (2014) Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press. p.297.

STIGLITZ, J. (2013) The Price of Inequality. Penguin Books.

STIGLITZ, J. (2014) New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth Among Individuals, Available from: <http://www.nber.org/papers/w21189> Accessed 20/03/2016]

THE ECONOMIST. (2013, Nov. 2) Workers' share of national income. Labour pains. Available from: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21588900-all-around-world-labour-losing-out-capital-labour-pains>. [Accessed 30/09/2014]

PEN, J. Distribution theory. „Britannica Online“. Available from: <https://www.britannica.com/topic/distribution-theory> 20.05.2016 [Accessed 20/02/2016]

PASINETTI, L. (2000) Critique of the neoclassical theory of growth and distribution. BNL Quaterly Review, no 215.

За контакти:

доц. д-р Христо Мавров, ИУ-Варна, mavrov_h@ue-varna.bg

КРИЗАТА 2007-2008 г. – ПРИЧИНИ И ПОСЛЕДИЦИ

Георги Матеев

THE CRISIS 2007-2008 – REASONS AND CONSEQUENCES

Georgi Mateev

Abstract: Historically, the development of market economy is marked by many sharp conflict contradictions. On this basis in economic theory has formed a whole field that has as its object the study of cyclical development of the market economy. From the analysis of empirical experience a number of reputable scientists made estimates and projections about the nature and duration of intake of objective fact economic cycles. In the context of serious rethinking and replaced liberal understandings of automatism market regulation and particularly the concept of automatism of financial market regulation. The focus is turning more and more insistently the problem of the need for a harmonious combination between natural and social regulators of the market economy.

Key words: economics, macroeconomics, economic crisis

В исторически план развитието на пазарната икономика е белязано от множество повече или по-малко остри конфликтни противоречия. На това основание в икономическата теория е формирано цяло едно направление, което има за предмет изследването на цикличността в развитието на пазарната икономика. От анализа на емпиричния опит редица авторитетни учени правят оценки и прогнози за характера и продължителността на приеманите за обективна даденост икономически цикли.

Но за няколко десетилетия след края на Втората световна война социално-икономическата действителност в света постави на изпитание доскоро така добре изглеждащите анализи и оценки за характера и особеностите на циклично развиващата се пазарна икономика. Икономическите кризи не изчезнаха, но тяхното появяване стана спорадично и главното те се локализираха в рамките на отделни сектори на икономиката на отделно взети национални

икономики.

Глобализирането на икономическия живот в планетарен мащаб също така очерта една тенденция на сравнително устойчиво развитие на световната икономика. Нещо повече! Независимо от първоначалното обнадеждаващо динамично развитие на плановете икономики в страните от така наречения „социалистически блок“ тотална криза настъпи именно в икономиките на тези страни. „Социалистическият блок“ се разпадна както като политическа структура, така и като икономически модел, противостоящ на модела на пазарната икономика.

В последна сметка пазарният тип икономика се оказа не само без алтернатива. Той се утвърди – в съвременните условия – като значително по-устойчив на конюнктурни колебания, отколкото в миналото. Това даде основание на голяма част от академичните учени и особено на експертите от икономическата практика да приемат автоматизма на пазарното регулиране като надежден и достатъчно усъвършенстван механизъм за устойчиво развитие на икономиката.

На този фон обаче, изненадващо през 2007-2008 г. възникна сериозна световна икономическа криза. Тя изненада икономическите експерти и бизнеса както със своето неочаквано възникване, така и с мащабите си на проявление. Кризата тръгна от икономиката на САЩ, но като степен пожар бързо се разпространи в цялата световна икономика. Естествено всички започнаха да търсят и коментират **причините** за кризата и да правят оценки и прогнози за **последствията** от нея.

Основната причина бързо беше локализирана. Оказа се, че финансовият пазар в САЩ е бил пренаситен със свободен капиталов ресурс. В резултат, предлагането значително е превишило размера на търсенето на капиталов ресурс, което от своя страна е довело до натрупването на критична маса лоши кредити. Но установяването на причината, все още не дава отговор на въпроса защо не са сработили защитните регулаторни механизми на пазарната икономика, за

да се избегне възникването на криза.

Анализът на събитията непосредствено преди кризата показва, че обичайните регулаторни механизми са били задействани, но безрезултатно. Дори обратното! Понижаването на лихвите по кредитите – каквато е обичайната реакция на финансовия пазар в подобни случаи – вместо да ограничи отпускането на рискови кредити (основно за жилищно строителство срещу ипотека) е довело обратното, до рязкото им нарастване. Стига се до натрупването на критична маса рискови (според жаргона „токсични“) кредити, които се обслужват трудно и в крайна сметка водят до ликвидна криза. Съвременният финансов пазар разполага с един твърде ефективен механизъм за неутрализиране на отрицателните ефекти от наличието на „лоши“ кредити. Това е така наречената „секюритизация“. При нея банките и финансово-брокерските институции формират широки „портфейли“ от разнородни по характер финансови активи. Така загубите от „лошите“ кредити се компенсират с приходите от други печеливши финансови операции. Чрез широк обмен на активи от своите „инвестиционни портфейли“, участниците на финансовия пазар се стремят да сведат до минимум риска от инкасиране на загуби от „лоши“ кредити и рискови инвестиции. Но в критична ситуация, каквато възникна в икономиката на САЩ през 2007-2008 г. този механизъм, осигуряващ при нормални условия стабилност на финансовия пазар започва да действа точно в обратната посока. Той пренася проблемите от един сектор на финансовия пазар върху целия пазар. Така хипертрофираното жилищно кредитиране в САЩ успя да предизвика финансова криза не само в страната, но и в световната икономика.

В рамките на едно ограничено по обхват изказване на научна конференция е трудно да се очертае цялата взаимосвързана съвкупност от причини и фактори, които водят до появата на сериозни диспропорции между търсенето и предлагането на капиталов ресурс на финансовия пазар. Важно е обаче да се подчертае, че като трайна тенденция в съвременната пазарна икономика се очертава предла-

гане, което съществено превишава търсенето.

В тезисен вид могат да се посочат **няколко основни източника на капиталов ресурс**, които формират общото равнище на предлагането на финансовия пазар. **Първият източник** това са средствата, които се заделят като амортизационни отчисления. В резултат от непрекъснато нарастващия дял на машините, съоръженията и оборудването в общия обем на разходите за производството на единица брутен вътрешен продукт нараства съответно и размерът на средствата, които след реализацията на произведената продукция се заделят за предстоящото в бъдеще преоборудване на производството с нова техника. Тези средства остават временно свободни, но това не означава, че те остават извън финансовия пазар. Под формата на срочни депозити или на временни инвестиции в различен вид ценни книжа те реално присъстват на пазара като капиталов ресурс.

Вторият източник са личните спестявания. Днес само по изключение много малка част от населението в страните с развита пазарна икономика нямат лични спестявания. Така преобладаващата част от хората в съвременното общество се явяват собственици на капитал, защото спестяванията под формата на банкови депозити или като придобити на финансовия пазар ценни книжа носят доход. В този смисъл отложеното лично потребление формира в икономиката значителен свободен капиталов ресурс. Парадоксалното е, че дори в бедните страни с нисък жизнен стандарт на живот хората спестяват. Разбира се размерът на общите капитализирани спестявания в тези страни е малък, но той би следвало да се съотнася към размера на произвеждания БВП. Тогава може да се окаже, че спестяванията на населението съвсем не са маловажен фактор за формирането на капиталовия ресурс и в по-слабо развитите в икономическо отношение страни.

Третият източник това са средствата от различните по характер социални фондове. Текущото положително салдо между приходите и разходите на тези фондове излиза на финансовия пазар като

свободен капиталов ресурс. При силно развитите социални дейности в съвременното общество средствата, с които разполагат социалните фондове са значителни. Реализирането на колкото е възможно по-голям доход от капитализирането на преходните остатъци по сметките на социалните фондове е една от важните задачи, която си поставят за решаване ръководствата на тези фондове. Свободните средства на социалните фондове са предпочитан източник на капиталов ресурс, защото при него в най-малка степен се търсят рискови спекулативно високи доходи.

Четвъртият източник на капиталов ресурс е капитализираната част от печалбата на компаниите. С нарастването на БВП и на общото благосъстояние на страните този източник бързо нараства. Следва да се отбележи обаче, че не винаги капитализирането на печалбата става в рамките на компанията, където е генерирана. Твърде често капитализирането на печалбата става под формата на участие на фондовия пазар или под формата на банков депозит. Не са редки случаите, когато доходността (печалбата) от собствена стопанска дейност е по-ниска от доходността, която може да се получи от закупени на фондовата борса ценни книжа. Така се формира един изключително динамичен капиталов ресурс, който е твърде чувствителен по отношение на възможностите за осъществяване на рискови, но високо доходни финансови операции.

Според разбиранията на привържениците на либералната концепция за автоматизма на пазарното регулиране на икономическите процеси и явления наличието на свободен капиталов ресурс е обществено благо и решаващ фактор за стабилното и ефективно развитие на икономиката. Особено оптимистично са настроени по този въпрос експертите, които работят във финансовата сфера. Тяхното кредо е: „Колкото по-голям е разполагаемият капиталов ресурс, толкова по-големи са възможностите за печалба!“ Дори след кризата от 2008 г. все още преобладаващата част от финансовите експерти са убедени, че колкото и голям да е разполагаемия финансов ресурс, то той може да намери приложение под формата на кредити

или инвестиционно финансиране.

Проблемите, пред които са изправени както повечето национални икономики, така и световната икономика показват, че подобен оптимизъм едва ли е уместен и адекватен на социално-икономическите реалности. Вярно е, че съвременните финансови техники и инструменти създават условия и възможности за изключително динамично пренасочване на свободните активи към тези сфери и сектори на икономиката, които текущо се нуждаят от капиталов ресурс. Това несъмнено създава условия за динамично балансиране между търсенето и предлагането на капитал. Въпросът обаче е в това, че все повече предлагането трайно и съществено превишава търсенето на капитал. Нарушеният баланс е особено отчетливо изразен при инвестиционното финансиране и кредитиране. Колкото и да са ниски лихвите по депозитите и кредитите, компаниите ориентират своите инвестиционни програми и планове не в съответствие с конюнктурата на финансовия пазар, а с резултатите от маркетинговите проучвания за платежоспособното потребителско търсене. В случая маркетинговите проучвания осъществяват връзката и координацията между финансовия пазар, производството и пазара на стоки и услуги. В тази верига от взаимни зависимости решаващо значение има размерът на платежоспособното потребителско търсене.

Известно е, че реалният размер на платежоспособното потребителско търсене се формира като резултат от сумарно изплатените работни заплати. По данни на Световната банка през 2012 г. дялът на работната заплата в БВП за някои от водещите национални икономики е както следва: Германия – 5,6%, САЩ – 10,3%, Италия – 14,7% и Франция – 19,9%. Тенденцията е тези равнища да се колебаят в много тесни граници. При това условие непрекъснато нарастващият обем на свободни капиталови ресурси се натъква на една в най-добрия случай константна величина на платежоспособно потребителско търсене. От своя страна това потребителско търсене лимитира ръста на производството и инвестиционната активност.

Това са факторите, които обясняват бавното излизане от кризата 2008 г. и продължаващия период на стагнация, който се наблюдава в повечето национални икономика.

Веднага следва да се отбележи, че основните последици от кризата се фокусираха основно върху функционалните характеристики на финансовия пазар. В резултат от първоначалното кризисно сътресение се осъществи глобално преразпределение на финансовите активи, съпроводено с тяхното почти повсеместно обезценяване. Наруши се ликвидността на редица големи банки и финансово-брокерски компании. Правителствата и Централните банки (Федералния резерв в САЩ) в повечето страни предприеха екстрени икономически и административни мерки за стабилизиране на банките и на финансовите пазари. Като последици от кризата стабилно се установиха изключително ниски нива на лихвите както по депозитите, така и по кредитите. Въпреки това кредитният пазар остава все още свит както в страните с развита икономика, така и в международен план.

В този контекст на сериозно преосмисляне и преоценка се поставят либералните разбирания за автоматизма на пазарното регулиране и особено разбирането за автоматизма на регулирането на финансовия пазар. В центъра на вниманието се поставя все по-настоятелно проблемът за необходимостта от хармонично съчетаване между естествените и социалните регулатори на пазарната икономика. Но това е мащабен теоретико-практически проблем, който надхвърля границите и замисъла на това изказване пред настоящия научен форум.

За контакти:

Доц. д-р Георги Матеев, почетен професор на Колежа по туризъм – Благоевград, cotur@abv.bg

МОДЕЛИ НА УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ

Младен Тонев

MODELS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Mladen Tonev

Abstract: The report examined and analyzed various models of the relationship between sustainable development, social and natural environment. It is presented strengths and weaknesses of different models and their role in highlighting the advantages of the concept of sustainable development to other models of market-oriented economy. Based on this analysis attempts to answer the question to what extent is practically realizable concept of sustainable development and how well it is dependent on the development of science and technology.

Keywords: sustainable development; the natural environment; models of market-oriented economy; social environment, human factor; natural capital; „human footprint”.

Устойчивото развитие днес се приема като една от най-резонните и най-ресурсоощадящите алтернативи на консуматорското общество и на технологично доминирания икономически растеж. Същевременно тя е една от най-трудно реализуемите и най-малко възможните алтернативи на съвременния ресурсоемък и екодеструктивен икономически растеж. Разбираемо е, че моделът на консуматорското общество е много привлекателен за хората от икономически изостаналите райони в света. Именно той генерира огромните потоци от легални и нелегални имигранти по релациите „Юг-Север“ и „Изток-Запад“. Притеснени от изчерпващите се ресурси и от огромните щети, нанесени на екосистемите в глобален план, днес се опитваме да лансираме варианти на развитие, базирани на устойчивостта. Те са разумен и в голяма степен спасителен вариант на икономическо и социално бъдеще, но практически невъзможен, защото стандартите, зададени от консуматорските общества в за-

падните държави са глобално известни и всички се стремят да ги постигнат. Все едно се опитваме да кажем на хората в бедните страни – ние близо един век живяхме при висок стандарт – имаме големи къщи, чиста вода, електричество, битови удобства, лични автомобили, позволявахме си почивки и екскурзии, любими занимания, спорт, хазарт, полети на далечни дестинации и прочее житейски екстри, а сега вие трябва да се опитате да живеете както са живели вашите предци – близо до природата, без големи къщи, без автомобили, без разходи за каквито и да било излишества, така, че да намалите до максимум „човешкия отпечатък“ върху природата и да използвате по ефективно услугите на екосредата. Едва ли подобни внушения биха били приети ентузиастично. Нещо повече, ние продължаваме да се развиваме като консуматорско общество, продължаваме да използваме нарастването на БВП като критерий за растеж, продължаваме да увеличаваме своя отпечатък върху природата, продължаваме да изчерпваме невъзстановими ресурси, продължаваме да експлоатираме хищнически услугите на екосредата и да унищожаваме екосистеми. Докато развитите западни държави не станат флагмани на устойчивостта трудно можем да очакваме някакъв поврат от консумеризъм към устойчивост. Устойчивото развитие е това, „което би позволило на всички човешки същества да задоволяват основните си потребности, да бъде зачитано достойнството им и да имат възможност да се стремят към живот на задоволство и щастие, всичко това без риск да лишат други сега и в бъдеще от възможността да правят същото.“⁷⁸

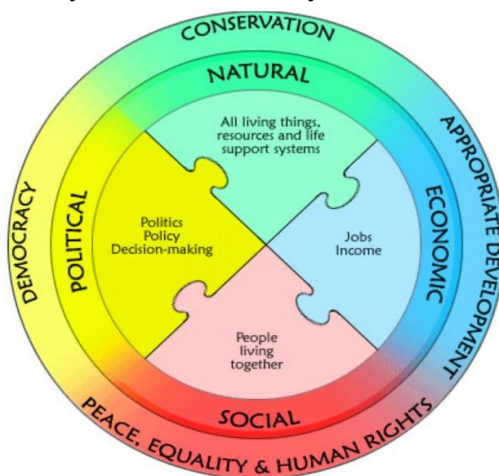
Самата концепция за устойчиво развитие също се нуждае от теоретично и практическо прецизиране. Твърде разнородни и трудно съвместяващи се практики се третират като прецеденти за устойчиво развитие. Дори в теоретичен план са известни редица модели

⁷⁸ Ренър, М. Да накараме зелената икономика да работи за всеки. Към устойчиво благоденствие – Състоянието на планетата 2012. Сборник статии на Институт Уърлдуоч. София: „Книжен тигър“, 2012, с. 35.

на устойчиво развитие, които са обект на анализ в настоящия доклад.

1. Модел на устойчивост, която се прилага за всички области на живота – икономика, политика, общество, природа

При този модел на устойчиво развитие природата се третира като съвкупност от всички живи същества, природните дадености и ресурси и всички живото-поддържащи системи. Политиката се интерпретира като политическа система и като практика за взимане на политически решения. Обществото се възприема като големи групи от хора, живеещи заедно. Икономиката се представя в модела чрез размерността на заетостта и доходите. Виж фиг. 1 Връзките и взаимодействията между подсистемите на устойчивостта са тип „пъзел“.



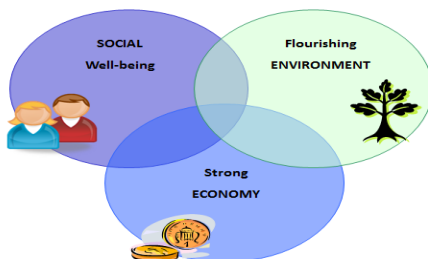
Фиг. 1. Модел на устойчивост, която се прилага за всички области на живота

Източник: https://www.google.bg/search?q=PROFESSIONAL+ETHICS++IN+SCIENCE+AND+ENGINEERING++CDT409++%3FENVIRONMENTAL+ETHICS&ie=utf-8&oe=utf-8&gws_rd=cr&ei=I8VRV8HtCsOuUvHyhIAH#q=Implementing+Sustainability++in+the+National+Curriculum:++A+Quality+Values-based+Pedagogy++for+Education+for+Sustainability++%0BSaturday+24+August%2C+10am+to+4pm

2. Модели на пресичащите се кръгове:

2.1. Версия на Модел на пресичащите се кръгове като взаимодействие и припокриване на обществото, природата и стопанството

В този модел мерило за социума е благоденствието, за природата съответно процъфтяването, виreenето и оцеляването, а за стопанството, респективно растежа. Проблемът при този модел е несъчетаемостта на критериите за прогрес и позитивен статус на всяка една от взаимодействащите системи. Виж фиг.2.



Фиг.2. Модел на пресичащите се кръгове като взаимодействие и припокриване на обществото, природата и стопанството

Източник: mreza.zajednicaucenja.edu.rs/.../attachment_99_54efa8f31d83_EFS_shcools1_1

2.2. Версия на Модел на пресичащите се кръгове при която природата е доминиращата подсистема спрямо икономиката и социума



Фиг. 3. Модел на пресичащите се кръгове при която природата е доминиращата подсистема

Източник: mreza.zajednicaucenja.edu.rs/.../attachment_99_54efa8f31d83_EFS_shcools1_1

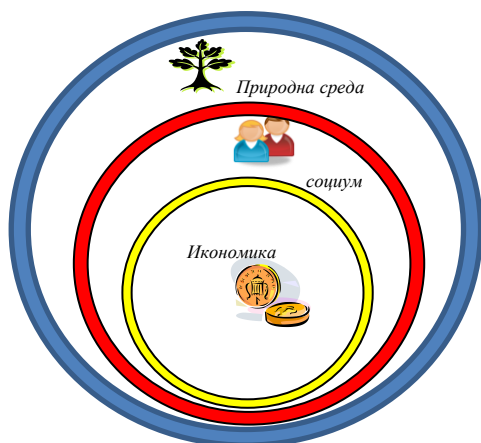
Този модел показва три видимо равни и пресичащи се интереси. Виж фиг. 3. В зоните, където трите подсистеми се пресичат, се търсят решения за устойчивост. Формират се 4 групи и всяка комбинира най-малко две измерения на устойчивото развитие: Социално и природно; Природно и икономическо; Икономическо и социално. В средната зона на припокриване се постига именно комплексно осигурено устойчивото развитие.

Този модел страда от липса на интеграция на понятието, което води до склонност към "противопоставяне" на един елемент срещу друг в процеса на вземане на решения и предполага труден баланс на интереси.

3. Модели на вложените кръгове

3.1. Вариант на модела на Вложените кръгове - Околна среда като пречка за развитие

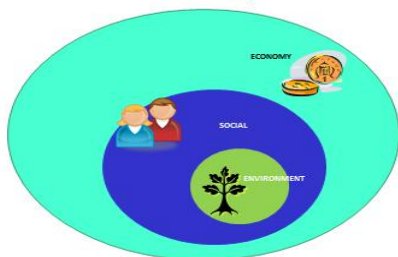
Устойчивостта в този модел се интерпретира като съвкупност от взаимосвързани сфери, където околната среда е ограничаващ фактор. Акцентите са върху интеграцията на устойчивостта, но на базата на връзки, които не са балансирани и равнопоставени. Дискусията при трактовката на този модел гравитира около две идеи. Първата е, че икономиката не трябва да бъде в центъра. Втората идея засяга позицията на околната среда, в смисъл, че не се приема тя да бъде определящ елемент. Околната среда, най-големият елемент в модела има ролята на ограничаващ фактор. Виж фиг.4. Можем да се развиваме икономически и социално, доколкото ресурсите ни позволят. Когато ги изчерпим следва колапс.



Фиг. 4. Модел на Вложените кръгове – Вариант: Околна среда като пречка за развитие

3.2. Вариант на модела на Вложените кръгове – Икономиката като ограничение

Този модел показва устойчивостта, като съвкупност от взаимосвързани сфери, където икономиката е в позиция на ограничаваща и доминираща подсистема. Той отразява идеята: "Ако нямаме силна икономика, ние не може да си позволим да спасяваме околната среда". В известна степен тази идея се вписва в концепцията за „икономическия детерминизъм“. Виж. фиг. 5.



Фиг. 5. Модел на Вложените кръгове – Икономиката като ограничение

3.3. Вариант на модела на Вложените кръгове – Обществото като безспорна доминанта

Този модел предполага, икономиката и околната среда да са винаги вплетени и обусловени от социалната подсистема. Трудността при този модел идва от обстоятелството, че социалните процеси са силно зависими от човешките възприятия. При този модел много лесно желаното се приема за действително. Виж. Фиг. 6.



Фиг. 6. Модел на Вложените кръгове – Обществото като доминанта

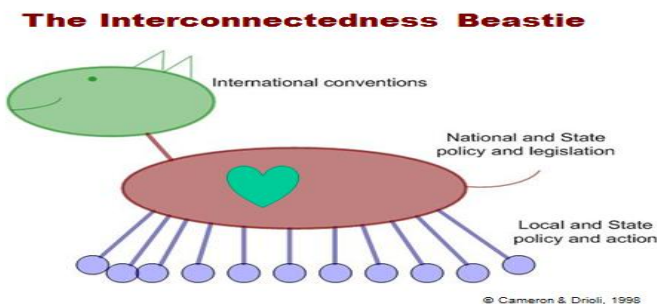
3.4. Варианти на модела на Вложените кръгове и на Допиращите се кръгове – 1. Модел на устойчиво развитие тип „право в целта“ и 2. Модел на устойчиво развитие тип „Мики Маус“.

Моделът на устойчиво развитие, определен като вариант на вложените кръгове – „Право в целта“, в голяма степен се припокрива като идея с модела на Вложените кръгове, при който околна среда определя границата на развитие. Виж. Фиг. 4 и Фиг. 7. Разликата е, че чрез еднаквата ширина на вписаните концентрични кръгове тук се предполага баланс и равнопоставеност на подсистемите на устойчивостта. Съответно Мики Маус моделът отново поставя икономиката във фокуса на устойчивостта, но вече не като ограничаваща, а като базисна и осигуряваща подсистема на обществото и природната среда. Виж. фиг. 5 и фиг. 7.



Фиг.7 . Модели на Вложените кръгове и на Допиращите се кръгове
 Източник:mreza.zajednicaucenja.edu.rs/.../attachment_99_54efa8f31d83_EFS_shcools1_1.

4. Модел на „Органичната свързаност“.



Фиг. 8 Модел на „Органичната свързаност“.

Този модел акцентира върху силната зависимост на устойчивостта от международните, националните и локалните (местните) регулации и конкретните политики, както на глобално и регионално ниво така и по-места. Той отразява философския смисъл на известната поговорка „Царят дава, пъдарят не дава“. Без устойчива политика по места, трудно може да се реализират мащабните програми по устойчиво развитие на национално и наднационално ниво.

В заключение може се обобщи, че многообразието от модели на устойчивостта е добра илюстрация за сблъсъка на интереси, позиции и визии за бъдещето на нашата цивилизация и за предизвикателствата пред икономическата наука на утрешния ден.

Преходът от потребителство към устойчивост не е елементарен и бърз процес. Той е свързан с преобразяване на културата, с формиране на друг тип потребление на ресурсите и на услугите на екосистемата. Идеята за „устойчив просперитет“ звучи красиво, но все още е далеч от теоретична и практическа яснота. Както външните ценности на потребителството, привнесени в традиционните общества „застрашават средата чрез обезценяване на местните познания и местните възможности, върху които се гради общността“⁷⁹, така и устойчивостта е външна ценност за консуматорските общества и ще предизвика ерозия на консуматорски ценности и стрес в системата на формиралата се „западна“ култура на потребление.

За контакти:

Доц. д-р Младен Тонев, ВСУ „Ч. Храбър“,
mladen_tonev@abv.bg.

⁷⁹ Обел, Дж. Възрастните: културен ресурс в подкрепа на устойчивото развитие. Преобразяване на културата. От потребителство към устойчивост. Състоянието на планетата 2010. Сборник статии на Институт Уърлдуюч. София: „Книжен тигър“, 2010, с. 86.

ПАЗАРНИТЕ ПРОВАЛИ КАТО ФАКТОР ЗА НАРАСТВАНЕ НА НЕРАВЕНСТВОТО В РАЗПРЕДЕЛЕНИЕТО НА ДОХОДА

Петко Миран

MARKET FAILURES AS FACTORS LEADING TO INCREASE IN INCOME INEQUALITY

Petko Miran

Abstract: The Neoliberal economic theory is built on the *laissez-faire* principle and the statements that markets are perfect, markets are always efficient and the market knows best. The domination of these concepts during the last 35 years has led to the most serious crisis since the end of the Great Depression. The Great Recession from 2008 and the very slow and difficult recovery of the economies worldwide afterwards, having the shape of “W”, seriously questioned the neoliberal theses and brought up the applicability of the orthodox model, as well as the place of the proactive role of the state. Research papers in the recent years show that markets fail more often than the economists expect and that the consequences of these failures result in growing income inequality accompanied by all the negative effects of this process.

Key words: Market Failures, Income Inequality, Crisis, Neoliberalism

Въведение

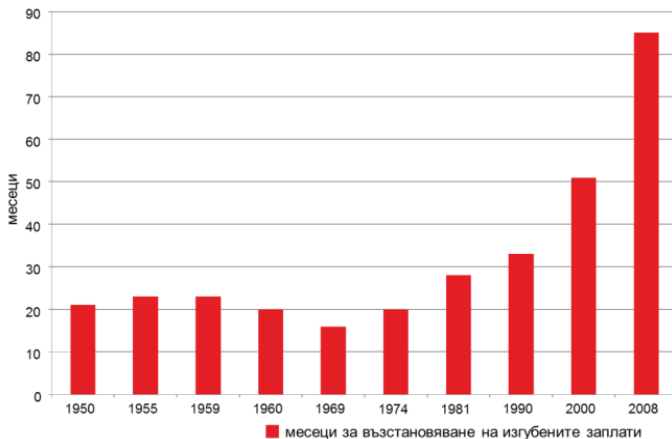
Неолибералната икономическа теория се гради около принципа *laissez-faire* и твърденията, че пазарите са съвършени, пазарите са винаги ефективни и пазарът знае най-добре. Доминацията на тези схващания през последните 35 години доведоха до най-сериозната криза от края на Голямата депресия. Голямата рецесия от 2008 г. и последвалото мъчително възстановяване в световен мащаб, наподобяващо „W“, поставиха под сериозно съмнение неолибералните тези и повдигнаха въпросите за актуалността на доминиращия модел и за проактивната роля на държавата. Изследванията от последните години показват, че пазарите се провалят по-често, отколкото смятат икономистите и че отрицателните последици от тези прова-

ли водят до крайна диференциация в доходите с всички негативни ефекти от този процес.

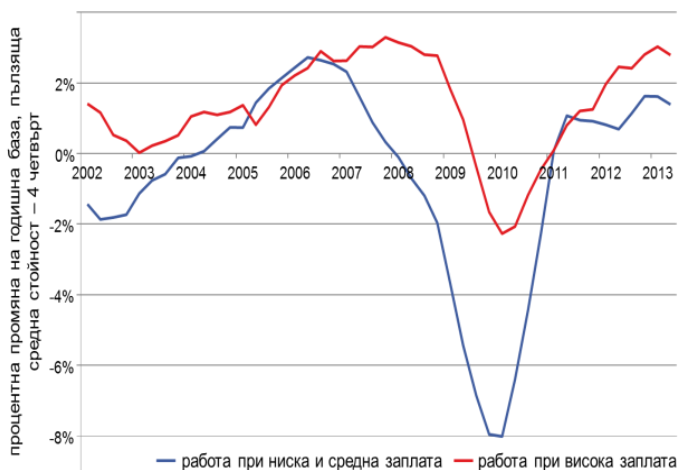
Изложение

Пазарите не работят по описания и очаквания начин. Те не са съвършени и не се саморегулират, осигурявайки оптимално разпределение на ресурсите. Стийлиц заявява, че „...пазарите се провалят, когато се очаква да саморегулират дейността си – при това се провалят много често (Стийлиц, 2010, с. 46-47, к.м. П.М.)“⁴. Поради тази причина държавата трябва да играе определена роля или в регулирането на пазара или когато пазарът се провали. **Нестабилността на пазарите** оказва сериозно влияние върху различните доходни групи. Този ефект засяга неблагоприятно най-силно представителите на ниско- и среднодоходните групи и в повечето случаи води до ръст на неравенството в разпределението на доходите. Много икономисти определят кризата от 2008 г. като „пълен провал на пазарите (Sington, 2011)“⁵. Изследване върху необходимото време за възстановяване на заплатите от предкризисното равнище показва, че след последния икономически спад са необходими над 80 месеца, за да се случи това – фигура 1А. Имайки в предвид силната зависимост на нискодоходните групи от трудовите възнаграждения, бавното им възстановяване ще рефлектира върху неравенството. Това се подкрепя от изследване на ОИСР за САЩ, където коефициентът на Джини за разполагаемия доход нараства с 2 процент пункта за периода 2007-2013 г., или от 38% на 40% (OECD Income Distribution Database). Освен това ниско- и среднодоходните групи страдат от по-дълги и по-остри периоди на безработица, отколкото високодоходните групи. Нискоквалифицираните са последните наети на работа и първите уволнени – фигура 1Б.

А)



Б)

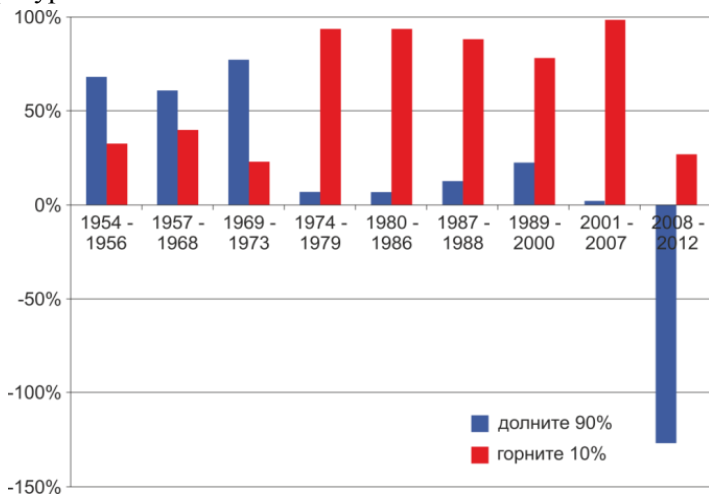


Фигура 1. Възстановяване на заплатите след криза и заетост според размера на заплащане в САЩ.

Източник: Tcherneva, P. (2014c), Tcherneva, P. (2014b)

Това, което отличава последната криза от останалите след края на Голямата депресия е *изключително силният негативен* ефект върху долните 90% за сметка на *положителния* ефект върху най-богатия децил. Целият спад и повече се поема от долните 90%, до-

като доходът на най-богатите 10% расте във времена, когато средния доход намалява. Независимо колко губят богатите по време на рецесия, в период на растеж те печелят повече отколкото си изгубили – фигура 2.



Фигура 2. Процентно разпределение на средния ръст на пазарния доход по време на бизнес цикъла за САЩ.

Източник: Tcherneva, P. (2014a)

Следва да се признае, че съществуват пазарни провали, че те са сериозен икономически проблем и че, ако не съществуваше икономическата политика, последиците от тях за обществото щяха да бъдат много по-сериозни. *Рецесията и депресиите са пазарни провали в изключително големи мащаби* (Младенова, 2011).

Алън Грийнспан е един от основните защитници на неолибералните възгледи за ефективността на пазара. Като ръководител на Федералния резерв той се противопоставя на всякаква форма на регулации на финансовите пазари. След кризата от 2008 г. Грийнспан официално признава, че идеологията, в която е вярвал – свободния саморегулиращ се пазар – не е напълно вярна и работеща. Той заявява: „*Открих дефект*. Не знам колко е значим или постоянен, но съм много отчаян от този факт. Дефект в модела, който въз-

приемах като единствената функционална структура, която определя как функционира света. ... Това е точната причина, поради която бях шокиран, защото 40 години и повече имах доказателства, че той работи изключително добре (Sington, 2011, к.м. П.М.).“

Силата на пазара се дължи на неговата ефективност, но при наличието на неудовлетворени нужди от една страна, и незаеетост на ресурси от друга, не може да се говори за *ефективност*. Стийлиц заявява, че *„Безработицата... е най-страшеният пазарен провал, най-големият източник на неефективност и основна причина за неравенството* (Стийлиц, 2014, с. 10, к.м. П.М.)“. Според Кругман единствено при допускане, че хората са напълно рационални и пазарите са абсолютно ефективни, тогава ще трябва да заключим, че безработицата е доброволна (Krugman, 2009). След като стопанските субекти в голяма част от случаите действат ирационално, а пазарните провали са факт, безработицата не следва да се определя като *доброволна*.

Информационната асиметрия е друго проявление на пазарен провал. Всички варианти на информационни дисбаланси оказват влияние върху решенията на стопанските субекти и резултата от икономическата игра. По този начин едни участници на пазара ще извличат ползи за сметка на други такива. Концентрацията на богатство води до концентрация на икономическа и политическа власт. Тогава по-богатите обикновено ще са в състояние да си осигуряват по-голяма по обем и по-достоверна информация, за разлика от останалите подходящи групи. Така *информационното неравенството – състоянието, при което едната страна разполага с повече или с по-надеждна информация – се превръща в материално неравенство* с тенденцията да се самопазвана. Оукън посочва асиметричната информация като причината, която *не позволява на представителите на средната класа да преминат в най-горния децил на доходното разпределение* (Okun, 1975).

Според неолибералите цените са основен инструмент за пренос и разпространение на информация. Това важи само за конкурентно

формираните цени. При несъвършена конкуренция и в нейните крайности, цените могат да носят подвеждаща информация. Цената не е толкова надежден носител на информация, отразяваща истинската стойност на продукта. Ако това беше така, информационните несъвършенства щяха да се сведат до минимум и почти да изчезнат. Стиглиц е на мнение, че най-трудно се коригират деформации в резултат на неперфектна и асиметрична информация (Стиглиц, 2014). Младенова заявява, че „Ако неокласическата теория приема, че пазарната икономика работи ефективно... то информационния икономикс доказва, че в условията на информационни несъвършенства пазарите почти никога не са ефективни (Младенова, 2011, с. 197).“ *Дори слаба информационна асиметрия, може да оказва изключително сериозно влияние върху разпределението на доходите и богатството.*

Стиглиц и редица други икономисти определят **монополната власт** като пазарен провал (Стиглиц 2014). Асиметричната информация е основен фактор за формиране на несъвършена конкуренция. Така фирмите генерират икономическа печалба като произвеждат по-малко от равновесното за съвършена конкуренция количество и го продават на по-висока цена. При монопола излишъкът на потребителя се превръща в печалба за монополиста, или един подобрява положението си за сметка на други. По този начин се постига преразпределение на доходи и ръст на неравенството. Тезата на неолибералите, че пазарните сили сами разрушават монополните обединения *не се потвърждава* от емпиричните изследвания през последните 30 години.

Монополът и олигополът са източник на икономическа власт, концентрация на доходи и подчиняване на държавата на капитала. Монополът се нуждае от свободния пазар само при работниците, когато се конкурират за работни места (Fisher, 2013). С нарастване на монополизацията се стига до ръст на печалбите и спад в заплатите. Ръстът в заплатите има тенденция да намалява степента на монополизация и така икономиката се доближава до идеала за свобод-

на конкуренция (King, 2002).

Теорията на процеждането (trickle-down) се основава на допускането, че икономическите предимства, осигурени на големите компании и високодоходните групи, ще стимулират тези стопански субекти да инвестират в икономиката. Потокът от средства ще осигури необходимите условия за икономически растеж, а той на свой ред ще доведе до създаване на нови работни места. *Увеличаването на заетостта се явява положителен външен ефект на икономическия растеж.* В резултат на това се очаква да се наблюдава т. нар. процеждане и чрез него да се облагодетелства цялото общество.

Стиглиц остро критикува теорията и заявява, че икономиката на просмукването не работи, а растежът не осигурява автоматични ползи за всички (Стиглиц, 2016). Чернева извършва подробен анализ на предавателните механизми при фискална и монетарна политики и стига до заключението, че те са неефективни както при създаването на работни места, така и при намаляването на неравенството и бедността. Създаването на работни места идва в края на предавателните механизми, които „...фаворизира[т] дохода от капитал пред този от труд и подобрява[т] доходите първо на високоплатените и висококвалифицирани работници и най-накрая на нископлатените и нискоквалифицирани работници (Tcherneva, 2014b, p. 49)“. Целта на частния сектор е *да си осигури печалба*, а не да осигурява работни места и да се стреми към пълна заетост. При тези механизми представителите на нискодоходните групи се наемат последни и се освобождават първи, което им пречи да натрупат опит и да се превърнат в квалифицирани служители. Трябва да се приложи подход „отдолу-нагоре“. При него се наблюдава директно създаване на работни места за нискодоходните групи. Това ще елиминира възможността за икономически растеж без създаване на заетост и ще гарантира подобряване на разпределението на доходите. Наемането на по-бедни безработни води до подобряване на дохода в дъното по-бързо от този на върха. Потребителското търсене на нискоквалифицираните работници ще осигури ръст в търсенето на високок-

валифицирани такива. Директното създаване на работни места може да елиминира бедността. „Подходът отдолу-нагоре поставя заетостта в началото на предавателния механизъм (Tcherneva, 2014b, p. 64).“

В изследване на Международния валутен фонд се потвърждава, че „*облагите не се процеждат* (Dabla-Norris, et. al., 2015, p. 7, к.м. П.М.)“. Съществува обратна връзка между ръста в дела на дохода на богатите и икономическия растеж. При ръст от 1% в дела на дохода при най-богатите 20%, нарастването на БВП ще бъде с 0.08% по-ниско през следващите пет години. Ако обаче ръстът е при най-бедните 20%, нарастването на БВП ще бъде с 0,38% по-високо. Тенденцията се наблюдава и при увеличение на дохода на средната класа.

Търсенето на икономическа рента е един от основните фактори за ръст на неравенството в доходите и богатството в повечето страни по света. Стиглиц заявява, че „...има два начина да станеш богат: да създадеш богатство или да вземеш богатство от другите (Стиглиц, 2014, с. 76)“. Първото може да се разглежда като принос за цялото общество, който води до ръст на съвкупния доход и брутният вътрешен продукт, докато второто е форма на преразпределение от едни доходни групи към други и ограничава ръста на БВП. Той определя търсенето на рента (*rent seeking*) като „получаването на доход не като компенсация за създаденото богатство, а чрез заграване на по-голям дял от богатството, което така или иначе би се произвело без техните усилия (Стиглиц, 2014, с. 75)“. Форми на търсене на рента са *скрити и явни трансфери и субсидии от държавата; закони, ограничаващи конкуренцията; слабо прилагане на законите за конкуренцията; прехвърляне на разходи върху обществото, особено при замърсяване на околната среда; хищническото кредитиране; експлоатация на монопола върху частния сектор; отдаването на концесия*. Стиглиц критикува „щедростта (Стиглиц, 2014, с. 96)“ на американското правителството, където, чрез промени в законодателството, то *няма право* да се договарят за цените на

лекарствата и така фармацевтичните компании продават значително над себестойността си. Това води до допълнителни разходи за държавата, като за периода 2006-2013 г. те са в размер на повече от 0,5 трилион долара (Стиглиц, 2014), а „подаръците“ за компаниите от този бранш общо възлизат на 1 трилион долара (Stiglitz, 2011).

Икономическата власт на богатите им осигурява и политическа такава, а чрез комбинация от двете те се насочват към търсене на рента. Чипев подчертава разделянето на собствеността от контрола в рамките на фирмата и посочва, че интересите на акционерите и висшите мениджъри вече не се припокриват, особено при широка разпръснатост на собствеността върху дяловете. Това води до „...прехвърляне на власт във фирмите *от собствениците към управляващите* и разделя контрола от собствеността (Чипев, 2016, к.м. П.М.)“. През последните десетилетия се обособява група от представители на висшето ръководство. Стиглиц заявява, че „[висшите мениджъри] мислят не за общите и често пъти дългосрочни, социални и икономически последици, а за своите тесни, краткосрочни интереси, за печалбите, които биха могли да натрупат сега (Стиглиц, 2014, с. 150)“. Разбивката на доходите на най-богатия децил показва, че след спада през 40-те години, растежът им през неолиберализма се дължи главно на ръст на доходите на топ 1%, тъй като доходите на топ 5-1% и на 10-5% нарастват от 1980 г. до днес съответно с 3,5% и 0,6%, но ръстът е относително плавен. Анализ на топ 10% показва, че ръстът на доходите на горния децил, а вероятно и квинтил се дължи основно на растежа при топ 1% (WWID).

Търсенето на рента е тясно свързано с **лобизма**. Лобират успешно тези групи, които съумеят да се организират, а това по-лесно се отдава на малките групи в сравнение с големите. *Колкото по-малка и богата е групата, толкова по-лесно е за нея да лобира*. Политическото лобирание в полза на определени кръгове, чрез огромни финансови средства, доказано води до ръст на високите доходи (Deaton, 2013). В политически нестабилни общества лобитата

се интересуват главно от разпределението на „обществената баница“, а не от нейното увеличаване (Цакова, 2012). „Финансовия сектор [в САЩ] има три хиляди лобисти – петима за всеки член на конгреса (Ferguson, 2010).“ Между 1998 и 2008 финансовата индустрия харчи над 5 милиарда за лобиране, а след началото на кризата – още повече. Дийтън заключава, че „...лобирането... е сериозно препятствие пред икономическия растеж... (Deaton, 2013, p. 160)“.

Сивата икономика и укриването на данъци може да се отнесе към пазарните провали. Към тях се причисляват данъчната оптимизация и „нерегистрирани операции, извършени от домакинството, осигуряване на услуги и производство без регистрация, упълномощаване, разрешения, лицензи... (Schneider et al, 2015, p. 36)“ и др. В рамките на ЕС, България заема първо място по размер на сивия сектор като процент от БВП вече близо 15 години, като стойността за 2014 г. е 31%. Въпреки негативната класация, у нас се наблюдава спад в синхрон с показателите за Съюза – таблица 1.

Таблица 1

Развитие на сивата икономика в България и ЕС-28

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
България	35,9%	35,3%	34,4%	34,0%	32,7%	32,1%
ЕС-28	22,6%	22,3%	21,8%	21,1%	20,3%	19,6%
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
България	32,5%	32,6%	32,3%	31,9%	31,2%	31,0%
ЕС-28	20,1%	19,9%	19,6%	19,3%	18,8%	18,6%

Източник: Schneider, F. et al., (2015)

В ЕС държави с високи данъчни ставки върху личните доходи имат относително ниски нива на сива икономика и обратното: Швеция – 57% данък и 14% сив сектор; Холандия – 52%:9%; Германия 48%:13%; Румъния – 16%:28%; България – 10%:31% (Schneider et al., 2015). Трябва да се отбележи, че регресионният анализ на статични статистически редове за ЕС-27 за 2009 г. (Schneider et al.,

2015) показва, че между величините сива икономика като % от БВП и нормата на данъчна тежест съществува статистически значима (Sig. 0,012) противоположна корелационна зависимост със стойност на коефициента на корелация $-0,466$. Това дава основание да се постави под съмнение тезата, че ниските данъчни ставки изсветляват икономиката, която се изтъкваше в защита на въвеждането на плоския данък у нас.

Заклучение

Пазарните провали са по-скоро характерна черта на пазара, отколкото аномалия или външен ефект на пазарните сили. Това поставя под въпрос тезата за доминация на пазара над държавата и в значителна степен неутрализират твърдението, че пазарът знае най-добре. Имайки в предвид силните преки негативни последици върху по-голямата част от обществото, а именно долните 90%, и вторичните ефекти от тези последици върху цялата икономика, това дава основание за преосмисляне на неолибералния принцип *laissez-faire* и ролята на държавата в икономиката на дадена страна.

Благодарност: Разработката е част от работата по проект НИ15 ФИСН 019 / 24.04.2014, финансиран от Фонд „Научни изследвания“ при Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“.

Използвана литература

МЛАДЕНОВА, З. (2011). Неокласическа теория в края на ХХ – началото на ХХІ век. Варна, Издателска къща „СТЕНО“.

СТИГЛИЦ, Д. (2010). Свободно падане. София, Издателска къща „ИнфоДАР“.

СТИГЛИЦ, Д. (2014). Цената на неравенството. Как днешното разделено общество застрашава бъдещето ни. София, Издателство „Изток-Запад“.

СТИГЛИЦ, Д. (2016). Голямото разделение. Неравните общества и какво можем да направим за тях. София, Издателство „Изток-

Запад“.

ЦАКОВА, И. (2012). Лобизъм и капитализъм. – Научни трудове; том 2. София, Издателски комплекс – УНСС.

ЧИПЕВ, П. (2016). Неокласическата парадигма и проблемът за „фирмата“. Докладът е под печат към дата 12 януари 2016.

DABLA-NORRIS, E., KOCHHAR, K., RICKA, F., SUPHAPHIPHAT, N. and TSOUNTA, E. (2015). Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective. – IMF Staff Discussion Note. 15/13.

DEATON, A. (2013). The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality. Princeton, Princeton University Press.

FISHER, M. (2013). How to kill a zombie: strategizing the end of neoliberalism. – Open Democracy. Достъпно на: <<https://www.opendemocracy.net/mark-fisher/how-to-kill-zombie-strategizing-end-of-neoliberalism>> [Достъп: 9 август 2014].

KRUGMAN, P. (2009). How Did Economists Get It So Wrong. – The New York Times. Достъпно на: <<http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>> [Достъп: 20 април 2013].

OECD INCOME DISTRIBUTION DATABASE. Достъпно на: <<http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm>> [Достъп: 26 декември 2015].

OKUN, A. (1975). Equality and Efficiency, the Big Tradeoff. Washington D.C., The Brookings Institution.

SCHNEIDER, F., RACZKOWSKI, K. and MRÓZ, B. (2015). Shadow economy and tax evasion in the EU. – Journal of Money Laundering Control, Vol. 18 Iss 1 pp. 34-51. Достъпно на: <<http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/JMLC-09-2014-0027>> [Достъп: 22 януари 2016].

SINGTON, D. (2011). The Flaw. Достъпно на: <<http://www.popcornflix.com/The%20Flaw/4d7ab7b0-63b9-45a2-9ccb-0254f5f9c8ef>> [Достъп: 18 август 2015].

STIGLITZ, J. (2011). Of the 1%, by the 1%, for the 1%. – Vanity

Fair. Достъпно на: <<http://www.vanityfair.com/society/features/2011/05/top-one-percent-201105>> [Достъп: 30 август 2014].

THE WORLD WEALTH AND INCOMES DATABASE. Достъпно на: <<http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu/#Home>> [Достъп: 7 януари 2014].

TCHERNEVA, P. (2014a). Growth and Inequality in the U.S.: when “shared prosperity” means shared by the very few. – New Economic Perspectives. Достъпно на: <<http://neweconomicperspectives.org/2014/10/growth-inequality-u-s-shared-prosperity-means-shared.html>> [Достъп: 09 октомври 2014].

TCHERNEVA, P. (2014b). Reorienting fiscal policy: a bottom-up approach. – Journal of Post Keynesian Economics, Fall 2014, Vol. 37, No. 1 43, pp. 43-66.

TCHERNEVA, P. (2014c). Inequality, Jobs, Growth: The postwar experience in the U.S. Достъпно на: <<http://www.slideshare.net/pkconference/tcherneva-inequality>> [Достъп: 20 ноември 2014].

За контакти:

Петко Миран, докторант към ФИСН при ПУ „Паисий Хилендарски“, тел.: [+359] (0)88 599 7780, email: pmiran@gmail.com; pmiran@uni-plovdiv.bg

ПОСЛЕДНАТА ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТА ПРЕД ПРЕПОДАВАНЕТО НА МАКРОИКОНОМИКА

Стела Ралева

LAST ECONOMIC CRISIS AND CHALLENGES TO THE TEACHING OF MACROECONOMICS

Stela Raleva

Abstract: The paper defines the major problems in teaching macroeconomics at the basic level, related to the absence of a distinct principle of setting the courses' structure, undervalued role of openness of the economy and unrealism of some fundamental macroeconomic principles. It contains specific recommendations for updating courses' content in connection with the processes of integration and globalization, in light of the last global economic crisis and due to constant changes in statistical methodology for macroeconomic measuring.

Key words: macroeconomics, economic crisis, openness, course structure, course content

Въведение

Световната икономическа криза от 2008 г. поставя на дневен ред проблема за необходимостта от преосмисляне на съдържанието и структурирането на учебните курсове по макроикономика. Такава необходимост всъщност има още преди кризата, доколкото съвременните курсове, и особено тези на базисно равнище, не се отклоняват съществено от принципите на кейнсианско-неокласическия синтез с акцент предимно върху краткосрочния анализ. Определящо значение за това има както фундаменталният учебник по икономикс на П. Самуелсън и У. Нордхаус в различните му издания, така и широко използваните в съвременността учебници по икономикс или макроикономика на Д. Химън, М. Паркин, Дж. Сломън, Г.

Менкю, Макконел и Брю, и др. Основната критика към тях се отнася до отсъствието на еднозначен принцип на структурирането им, което предполага натрупването на сериозни макроикономически познания, но без те да имат систематичен характер. Друга слабост на тези учебници и базираните на тях курсове е относителното обособяване на проблематиката за отвореността на икономиката – и най-вече за външната търговия и платежния баланс, и нейното позициониране накрая на съдържанието, както и само частичното й присъствие при анализа на съвкупните разходи, но без експлицитно съобразяване с нея в останалите теми. И не на последно място, изясняването на фундаменталните макроикономически показатели и зависимости традиционно е съобразено с доминиращата стопанска практика на големите страни през последните десетилетия, която е различна от тази на малките отворени икономики и която се променя съществено по време на последната криза. Целта на настоящия доклад е да набележи някои конкретни насоки за промени в учебното съдържание, които ще допринесат за ограничаване или отстраняване на посочените слабости.

1. Структура на курсовете по макроикономика

Съвременните курсове по макроикономика на базисно ниво обикновено са структурирани в няколко основни тематични кръга. Първият от тях има въвеждащ характер и се отнася до дефинирането на фундаменталните проблеми и зависимости, както и на най-важните измерители в макроикономиката. Темата за измерването е конструирана според кейнсианската логика и стъпва върху модела на макроикономическия кръгооборот. В съдържателен план тя синтезира принципите на националното сметководство и следва да е съобразена с текущо използваната версия на СНС. В повечето курсове в нея се изяснява и разликата между номинални и реални величини, докато в други курсове ценовите индекси формират самостоятелна тема, което предполага тяхното анализиране в по-голяма

дълбочина.

Непосредствено след въвеждащите теми в центъра на вниманието традиционно застава макроикономическото равновесие на съвкупно търсене и съвкупно предлагане, като начинът на неговото представяне съответства на кейнсианско-неокласическия синтез и макроикономическия консенсус от 80-те години на ХХ в. Затова сред детерминантите на съвкупните разходи присъстват както автономните разходи, така и паричните фактори, а кривата на краткосрочното съвкупно предлагане се задава като съдържаща три участъка, характеризиращи се с различна еластичност. Като се имат предвид горните особености, както и факта, че това макроикономическо равновесие е при променливо равнище на цените и отчита особеностите на пазара на труда, неговото въвеждане в самото начало на курса следва да се възприеме като предизвикано не от съдържателни, а от прагматични съображения. Те се свеждат главно до полесното му възприемане поради наличието на определено графично сходство с равновесието на индивидуален пазар.

Следващият тематичен кръг проблеми включва съвкупните разходи по компоненти – лично потребление, инвестиции, правителствени покупки и нетен износ, и като съвкупност, както и разходното равновесие, промените в него и съответните мултипликатори. При него анализът следва да бъде кейнсиански при валидност на допусканията за постоянно равнище на цените и абстрахиране от ролята на парите и лихвения процент. Това на практика означава, че чисто съдържателно се извършва преход от по-сложното макроикономическо равновесие на съвкупно търсене и съвкупно предлагане към по-простото разходно равновесие. Освен това при проследяването на съвкупните разходи по компоненти се правят известни отстъпления от посочените допускания, които са свързани най-вече с представянето на потреблението като повлияно не само от текущия, но и от очаквания разполагаем доход и възрастовата структура на населението, на инвестициите като функция на реалния лихвен процент, както и на износа и вноса като зависими от промяната в

съотношението между вътрешните цени и международните.

Друг кръг въпроси е свързан с парите и финансовата система, паричната и фискалната политика и общото равновесие на стоковия и паричния пазар. При някои курсове той започва с изследването на ролята на фискалната политика, което кореспондира с изведените и интерпретирани в предходната глава мултипликатори, повечето от които имат фискален характер. Прилагането на подобен подход изисква последващо връщане към фискалната политика с цел изследване на нейната ефективност и предвид зависимостта на тази ефективност от промените на паричния пазар и проявлението на изтласкващия ефект. Затова в други курсове се следва алтернативен подход, според който първо се анализират парите, финансовата система и паричната политика и едва след това се преминава към фискалната политика. При това при анализирането на фискалната политика отново се допуска постоянно равнище на цените, докато при промените в реалните пари на паричния пазар по презумпция се предполага, че те може да са предизвикани и от промяна в равнището на цените, въпреки традиционното абсолютизиране на ролята за това на паричната политика. Интерпретирането на общото равновесие на стоковия и паричния пазар отново става при постоянно равнище на цените и чрез използване на IS-LM модела, който може да се разглежда относително самостоятелно или като аналитичен инструментариум за оценяване на ефективността на паричната и фискална политика.

Последният тематичен кръг проблеми, ако не се считат тези за отвореността на икономиката, са свързани с инфлацията, безработицата, бизнес цикъла и икономическия растеж. Това налага преминаване към променливо равнище на цените и разширяване на анализа чрез отчитане особеностите и измененията на пазара на труда. Така на практика в този раздел от курса отпадат направените преди това основни допускания, което обаче се прави без необходимата логична обосновка. Що се отнася до включването в този кръг на инфлацията, безработицата и бизнес цикъла, то не е предмет

на принципни обструкции, най-малко поради тяхната зависимост от промените в съвкупното търсене и краткосрочното съвкупно предлагане. Не така стои обаче въпросът с икономическия растеж, който е дългосрочен феномен и затова следва да се изследва самостоятелно от тях и евентуално да формира друг тематичен кръг заедно с устойчивото развитие и отвореността.

Представените по-горе особености на базисните курсове по макроикономика доказват отсъствието на единна логика при определянето на тяхната структура, както и честите отклонения от направените допускания. Затова структурирането на учебните курсове според ясни принципи може да се определи като важна стъпка в посока формиране на систематично знание за макроикономиката. В качеството на такива принципи може да се приложат обоснованите от Д. Кобхъм (1998) три основни критерия за характеризиране на макроикономическите равновесия: постоянно или променливо равнище на цените, наличие или отсъствие в анализа на парите и паричния сектор, наличие или отсъствие в анализа на пазара на труда. Възприемането на тези принципи е залегнало в програмата на преподаваната в УНСС дисциплина “Макроикономическа теория”, която се чете пред студентите от 4-ти курс в бакалавърската програма на специалност “Макроикономика”. В нея след първоначалните въвеждащи теми се въвеждат допусканията за постоянно равнище на цените, отсъствие на паричен сектор и отсъствие на пазара на труда. При спазване на тези допускания се характеризират разходното равновесие, промените в него, фискалната политика и се извежда кривата IS. След това отпада допускането за абстрахиране от парите и паричния сектор, анализират се промените на паричния пазар и паричната политика и се извежда кривата LM. IS-LM равновесието се използва като аналитично средство за оценяване ефективностите на фискалната и на паричната политика, вкл. в малка отворена икономика при плаващ и фиксиран валутен курс, като при елиминиране на допускането за постоянно равнище на цените той служи и за извеждане на кривата на съвкупното търсене. На след-

ващия етап отпада и допускането за отсъствие в анализа на трудовия пазар, като чрез последяване на неговата връзка с производствената функция при гъвкави и твърди работни заплати се построяват съответните криви на краткосрочното съвкупно предлагане. Това прави възможно извеждането на равновесието на съвкупно търсене и съвкупно предлагане, което представлява съдържателно най-сложното макроикономическо равновесие. Въз основа на това равновесие се преминава към характеризирането на инфлацията и нейните фактори, както и към изясняването на основните причини за бизнес-цикъла. Последната тема в този курс е посветена на икономическия растеж като дългосрочен феномен и представя някои от най-важните заключения на теориите на растежа.

Посоченият начин на структуриране на учебен курс по макроикономика е един от възможните и има своите ясни концептуални основания. Той обаче е подходящ предимно за второ равнище на макроикономика и почти неприложим като базисен курс поради необходимостта от определени начални познания. Така в действителност съдържателните съображения влизат в конфликт с прагматичните доводи, отнасящи се до нивото на разбираемост на материята. Затова е по-оправдано обосноваването по-горе структура да се прилага в курсовете на по-високо равнище, докато промените на базисно равнище да засегнат главно съдържанието на отделните теми и да са насочени към преодоляване на другите две слабости на текущото преподаване.

2. Нарастваща роля на отвореността на икономиката

Преподаването на макроикономика в условията на глобализация и силна интегрираност на страните в различни икономически структури предполага поставяне на значителен акцент върху отвореността на икономиката. Определено придържане към това правило има при учебните курсове на по-високо равнище, като се започне от публикувания през 1993 г. и превърнал се в много популярен

учебник на Дж. Сакс и Ф. Лериън „Macroeconomics in the Global Economy” и се продължи с учебниците на М. Бурда и Ч. Виплози (2012), на М. Гертнър (2009) и др. В същото време проблематиката на отвореността все още не е достатъчно имплантирана в базисните курсове, което може да се обясни частично с нейната сложност. Въпреки това реализирането на основните цели на тези курсове изисква отделяне на специално внимание на своеобразията на интерпретираните зависимости в отворена икономика. То е от особено значение за малките икономики, които са силно податливи на външни шокови въздействия, както и в контекста на последната световна криза, която се отразява върху тяхното вътрешно развитие. Така например първоначалните проекции на тази криза върху българската икономика се реализират посредством провокираното от рецесията в основните ни партньори намаляване на износа и на ПЧИ, докато приоритизираните в базисните курсове вътрешни фактори имат подчинено значение.

Предвид на всичко това анализът на отделните теми в макроикономиката трябва да отчита зависимостите от процесите в световното стопанство и интеграционните общности. Така например още във въвеждащата тема, наред с традиционните макроикономически проблеми, е необходимо да се коментира глобализацията и икономическата интеграция, да се дефинира същността на платежния баланс и да се създаде начална представа за неговата структура. В темата за измерването в макроикономиката е подходящо равенството между изземванията и добавките да се разглежда като възможен начин за обособяване на различни сектори в икономиката – външен, частен и държавен, както и за проследяване на взаимовръзките между тях в националната икономика и други страни. Подходящо е също така анализът на БВП да бъде допълнен с характеристика на БВП на човек от населението в някоя от световните валути и по стандарти и паритети на покупателната способност, което ще позволи извършването на международни сравнения. При представянето на производните показатели на БВП е нужно да се открои значи-

мостта на БНД и БНРД, предвид присъщата за малките икономики по-съществена роля на нетните първични доходи и нетните трансфери с останалия свят. Изясняването на същността на ценовите индекси в качеството им на измерители на инфлацията също е нужно да се съобрази с възможностите им за отчитане на вносната инфлация. Освен това към считаните за базисни детерминанти на съвкупното търсене е удачно да се добавят ПЧИ и съотношението между вътрешните и международните цени, докато във факторите, влияещи върху краткосрочното съвкупно предлагане, е оправдано да се включи валутният курс.

При характеризирането на компонентите на съвкупните разходи, разходното равновесие и мултипликатора е необходимо да се държи сметка за това, че: отразяващият се върху потреблението разполагаем доход трябва да се пресмята въз основа на БНРД (а не на БВП) поради значителния размер на емигрантските трансфери; потреблението зависи от достъпа да кредитен ресурс, който се влияе от ПЧИ във финансовата сфера; вътрешните инвестиции са функция на общия размер на ПЧИ; износет, вносът и нетният износ зависят от реалния ефективен валутен курс, който проектира ценовата динамика и промените в номиналния валутен курс; парадоксът на спестяванията може да се прояви при използване на увеличените спестявания за финансиране на други икономики; стойностите на мултипликатора зависят негативно от пределната склонност към внос и др.

При разглеждането на фискалната политика и съответните мултипликатори трябва да се отчита фактът, че в настоящето тя не е дискреционна, а се основава правила, като в ЕС това правило е свързано с установяването на горна граница за бюджетния дефицит. Освен това при оценката на ефективността на фискалната политика следва да се акцентира не само върху наличието на вътрешен изтласкващ ефект, изразяващ се в увеличаване на лихвения процент и ограничаване на инвестициите, а и върху възможното съществуване на външен изтласкващ ефект, свързан с валутния курс и нетния из-

нос. Характеризирането на паричната политика, основана на правила, също следва да отчита степента интегрираност на финансовите пазари. При това при паричен съвет изясняването на условията за стабилност на паричния режим и възможностите за промяна в паричното предлагане предполага проследяване на динамиката на brutните международни валутни резерви на страната, която е функцията на промените във външната търговия и ПЧИ.

Анализът на инфлацията също трябва да бъде разширен чрез открояване на външни фактори на инфлацията като промените във валутния курс, поскъпването на основни суровини и увеличаването на световните цени на крайните стоки. Освен това следва да се отбележи, че въздействието на някои от тези фактори като валутния курс се проектира едновременно и върху съвкупното търсене и върху съвкупното предлагане. Подходящо е също да се даде някаква базисна представа за същността на ефекта на Балаша – Самеулсън, доколкото той представлява едно от основните теоретични обяснения за инфлацията при фиксиран валутен курс. При изясняването на цикличността в икономиката е подходящо да се коментира проблемът за синхронизирането на бизнес цикъла, което е от съществена важност при провеждането на обща парична политика. Теоретичното изследване на икономическия растеж също може да се обвърже с отвореността, като се изведе ролята на външната търговия и ПЧИ върху натрупването на капитал и факторната производителност.

3. Други промени в учебното съдържание

Наред с предлаганите промени в учебните курсове предвид нарастващата роля на отвореността е необходимо да се направят и някои други изменения, които са провокирани от икономическата практика и текущо използваната статистическата методология. Те са свързани с преосмисляне на някои азбучни истини в макроикономиката, които имат ограничена валидност в съвременността. Най-важните препоръчани промени в учебното съдържание могат да се

систематизират по следния начин:

Първо: Разглеждането на БВП като макроикономически измерител следва да отчита последните промени в СНС, според които той включва не само резултатите от формалната икономика, но и оценяваните по експертен метод дейности от неформалната икономика. Освен това при представянето на съвременната разходна структура на БВП трябва да се изясни, че инвестициите на държавата и държавните предприятия се включват в бруто образуването на основен капитал, което означава, че инвестициите като елемент на БВП не са само частни, а разходите на правителството съдържат само правителственото потребление.

Второ: Интерпретацията на различните ценови индекси изисква очертаване както на предимствата на дефлатора, свързани с по-широкото му предметно съдържание, така и неговите недостатъци спрямо останалите индекси на цените като периодичност на изчисляване и неотчитане на вносните цени, които определят ограничената му приложимост като измерител на инфлацията.

Трето: Проследяването на промените в макроикономическото равновесие под влияние на съвкупното търсене и съвкупното предлагане следва да се прави не само при валидност на допускането за гъвкавост на цените и заплатите, което предопределя възстановяването на равновесието при пълна заетост, но и при твърди цени и заплати, обуславящи отклонение от това равновесие.

Четвърто: При извеждане на детерминантите на личното потребление и инвестициите е необходимо да се обърне специално внимание на очакванията относно общата икономическа конюнктура, а не само върху конкретните очаквания за бъдещия разполагаем доход и очаквания доход от инвестицията. Това е необходимо, тъй като понякога въздействието на очакванията е толкова силно, че може да деформира влиянието на останалите фактори.

Пето: Коментарът върху условията за проявление на парадокса на спестяванията не трябва да се ограничава само до влиянието на допълнителните спестявания върху инвестициите. Той задължител-

но трябва да отчита и възможното насочване на тези спестявания към правителството, при което неговото проявление ще зависи от това дали новите спестявания се използват за увеличаване на правителствените покупки или за изплащане на стари задължения.

Шесто: При анализа на фискалната политика трябва да се използват и бюджетни категории, както и данни от бюджетната статистика, както се прави в повечето съвременни емпирични изследвания. Освен това при задаване на методите за финансиране на бюджетния дефицит акцентът трябва да се постави върху дълговото финансиране, което в съвременността е единствено възможният или преобладаващият метод на финансиране. В този контекст е логично да се изследва бремето на дълга за бъдещите поколения и да се представи теоремата за еквивалентността на Рикардо.

Седмо: Характеризирането на равновесието на паричния пазар следва да е съобразено с възможността изместването на кривата на паричното предлагане наясно да е причинено от понижаване на равнището на цените, а не от провеждане на експанзионистична парична политика. Необходимо е също така да се отбележи, че паричното предлагане може да бъде ендогенно и да зависи от паричното търсене, което ще промени вида на неговата крива. При разглеждане на условията за ефективност на паричната политика е нужно да се отбележи, че те всъщност нямат универсален характер и са свързани с абсолютизиране ролята на лихвения процент като трансмисионен механизъм на тази политика.

Осмо: Темата за трудовия пазар трябва да бъде по-широка и да обхваща както проблемите на безработицата, така и тези на заетостта. Това е оправдано от гл.т. на тясната зависимост между тях и своеобразието при статистическото им измерване, както и предвид влиянието на заетостта върху средната производителност на труда, доходите на населението и икономическия растеж.

Десето: Предвид свързаното с последната криза развитие на дефлационни процеси в икономиката, темата за инфлацията също трябва да се разглежда в по-широк план, като наименованието ѝ

бъде по-общо и насочва към общата ценова динамика или към инфлацията и дефлацията. При прилагане на този подход е нужно да се осветлят основните причини, както и най-важните положителни и отрицателни последици от дефлацията. Що се отнася до факторите на инфлацията, те следва да се систематизират според основния инфлационен импулс, тъй като традиционното класифициране на инфлацията на инфлация на търсенето и инфлация на разходите всъщност е твърде общо и не дава представа за същностните характеристики на инфлационния процес.

Заключение

Обосноваването в настоящия доклад предложения за промени в съдържанието и акцентите на учебните програми по макроикономика нямат претенции за изчерпателност и представят авторовото виждане относно възможните начини за актуализиране на базисните курсове по макроикономика. Определящо значение между тях има отделянето на специално внимание на особеностите на макроикономическите зависимости в отворена икономика и преосмислянето на някои традиционни теоретични постановки в светлината на последната икономическа криза и предвид на промените в статистическата методология при измерването на основните макроикономически показатели. Извършването на тези промени е наложително поради динамично променящата се икономическа реалност и реализирането на основните цели на базисните курсове по макроикономика, свързани с получаването на фундаментални знания за тази реалност и формиране на първоначални умения за нейното анализиране.

Използвана литература

РАЛЕВА, СТ., (2014) *Учебна програма по макроикономическа теория*. УНСС: катедра “Икономикс”.

BURDA, M. & CH. WYPLOSZ, (2012), *Macroeconomics: A European Text*. 6th Ed. Oxford.

COBHAM, D. (1998) *Macroeconomic Analysis*. Addison Wesley Longman Ltd.

GARTNER, M. (2009) *Macroeconomics*. 3rd Ed. Prentice Hall.

HYMAN, D. (1997) *Economics*. Irwin: Business and Economics.

MANKIW, G., (2012) *Principles of Economics*. 12th Ed. South-Western: Cengage Learning.

McCONNELL, C., BRUE, ST. and FLYNN, S. *Macroeconomics*. 19th Ed. McGraw-Hill: Series Economics.

PARKIN, M. (2016) *Macroeconomics*. 12th Ed. Pearson.

SACHS, J. & LARRIAN, F., (1993), *Macroeconomics in the Global Economy*, Harvester Wheatsheaf.

SAMUELSON, P. & NORDHAUS, W. (2009) *Economics*. 19th Ed. McGraw-Hill: Education.

SLOMAN, J., GARRATT, D. and WRIDE, A. (2015) *Economics*. 9th Ed. Pearson.

За контакти:

Доц. д-р Стела Ралева, Университет за национално и световно стопанство, катедра “Икономикс”, email: st.raleva@unwe.bg

ПРОБЛЕМИ НА ПРЕПОДАВАНЕТО НА ИКОНОМИКС В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ

Яким Китанов, Виржиния Желязкова

PROBLEMS OF TEACHING ECONOMICS IN MODERN CONDITIONS

Yakim Kitanov, Virginiya Zhelyazkova

Abstract: Economics is an academic discipline and an important constituent part of modern economical training of specialists who are expected to not only to have broad theoretical knowledge, but also to possess practical skills. Therefore, the role of economic education with the use of the newest knowledge gradually increases. The paper considers the history of emergence and development of economics as an academic discipline. The main three parts of economic theory— political economy, economics and institutionalism — are defined and characterized. It is stressed that the modern economy requires a new approach to such economic processes and features as market, money, price, finance, labor, economic growth, consumption, prosperity.

Key words: economic theory; political economy; economics; institutionalism; economic education; academic discipline.

В икономическата теория, както и в икономическото развитие на обществото се извършват качествени промени от едно състояние в друго. В началото на XXI век настъпват промени в съществуващите парадигми. В общественото съзнание се извършват качествени изменения в разбирането за динамиката на икономическите, социални и духовни процеси.

Много слабости в световната икономика днес се обясняват с несъвършенствата в теорията, която лежи в основата на провежданата икономическа политика в отделните страни. По този повод Джоузеф. Стиглиц пише: „...неправилната икономическа теория (пазарният фундаментализъм) породила и неправилни политически мерки. Привържениците на тази теория и тези, които я прилагат, са

крайно уверени в това, че всичко ще сработи както трябва. Те сгрешиха... И днес, когато Америка и останалият свят се сражават за това, да възстановят своята икономика след кризата до състоянието на устойчив растеж, нас отново ни очаква провал в политиката, политикономическата наука и икономиката...” [1, с.234].

Повече от двадесет и пет години на трансформация на българската икономика, в основата на която беше неокласическата теория, е доказателство за насъщната необходимост от намиране на нови модели, механизми на развитие, формиране на нови правила на играта, на принципите на функциониране на неоекономиата, на новата парадигма на развитие.

Съвременната икономическа теория е многообразна. Тя дава възможност да се прилагат различни решения на икономическите проблеми от позициите на различни школи и направления. Но изборът не е толкова лесен, защото в реалния живот смяната на научните школи и преподаването на основните положения в техните теории се извършва в борба. Всяка школа претендира за универсалност на своята теория, едновременно отразяваща различните икономически интереси на отделните класи или социални групи в обществото. Това обяснява, защо често пъти икономисти от различни школи нямат единно мнение за разбирането на икономическите проблеми.

Разнообразието на учения и икономически школи в историята на икономическата мисъл обуславя дискусията по въпроса за названието на съвременната теоретична икономическа наука. По-голямата част от икономистите в света отстъпва термина „икономикс”. Още Алфред Маршал отбелязва необходимостта използваните от икономическата наука понятия да бъдат ясно определени, за да не се влиза в безмислен спор или объркване.

Икономическата теория като учебна дисциплина винаги е била най-важната част от комплексната подготовка на съвременния икономист. При преподаването на общата икономическа теория влияние оказва фактът, че съвременният свят се намира на границата на

две общества: съществуващата развита пазарна икономика и формиращото се ново общество, наричано постиндустриално, неоинформационно, постмодернистско, нова икономика и т. н. Тази нова формация изисква по нов начин да се третират икономическите процеси и явления, съществували по-рано и продължаващи действието днес: пазар, пари, цени, финанси, труд, икономически растеж, потребление, благосъстояние и др.

Известно е, че източниците на икономическата наука се намират в ученията на древните мислители в Древния Изток - Китай, Индия и др., в Древна Гърция, в Древния Рим и др. Но тези възгледи още не представляват систематизирано учение за икономиката, за нейните закони при водене на стопанството.

Като истинска наука, като стройно познание за същността, целите и задачите на икономическата система, икономическата теория възниква през XVI-XVII в. Това е периодът на установяване на капитализма, зараждането на манифактурата, задълбочаване на общественото разделение на труда, разширяването на външните и вътрешни пазари, интензификацията на паричното обръщение. На тези процеси откликва икономическото учение на меркантилистите.

Същността на меркантилизма се свежда до определение на източника на богатството. Но те обясняват този процес неправилно, приемайки, че източник на богатството е сферата на обръщението, а богатството отъждествяват с парите. Меркантилистите са представители на търговците и изразяват техните интереси, откъдето идва и названието на цялото икономическо направление.

Икономическото направление, което сменя меркантилизма е класическата политикономия, развита в трудовете на Адам Смит (1723-1790) и Давид Рикардо (1772-1823). В основата на класическата политическа икономия са заложили възгледите за свободната конкуренция, минималната намеса на държавата в икономиката, пазарното саморегулиране на основата на свободните цени, определени от търсенето и предлагането и което е най-забележителното - трудовата теория за стойността.

Опирайки се на постиженията на класицизма, Карл Маркс (1818-1883) и Фридрих Енгелс (1820-1895) създават теоретическата концепция, получила популярност като марксизъм. Марксизмът, или теорията научния социализъм (комунизъм) е такова направление в икономическата теория, всестранно изследващо законите за развитие на капиталистическото общество и концепцията за социализма (комунизма) като нова икономическа система. Последната се опира на социалистическите принципи: обществената собственост върху средствата за производство, отсъствие на експлоатация на наемния труд, равно заплащане за равен труд, всеобща и пълна заетост, планово развитие на стопанството. Главната заслуга на К.Маркс е формулирането на законите за развитие на капитализма. За разлика от А. Смит той аргументира исторически преходния характер е рна капитализма, вътрешния източник на саморазвитието - противоречията на капитализма и разработва теорията за възпроизводството и икономическите кризи, двойствения характер на труда, принадлежната стойност, производствената цена, същността на капиталистическата експлоатация, абсолютната рента и др.

Сега терминът политическа икономия се третира по различен начин. Политическата икономия се определя като (от гр.език: полис - град, държава; поли-тейя - държавно устройство, ойкос - дом, стопанство; номос — закон,):

- самостоятелен отрасъл на знанието, известна като класическата политическа икономия на А. Смит и Д. Рикардо;
- марксистска политикономия;
- съвкупност от всички теоретични учения за икономиката (от меркантилистите до съвременните теории);
- политика + икономика;
- икономическа политика.

От началото на XIX в. започва ерозията на термина, който загубва първоначалния си смисъл. Дори в заглавието на труда на Д. Рикардо „Начала на политикономията и данъчното облагане” (1818) прозира стремежът да се отдели сферата на държавната по-

литика от самата икономическа теория. Същият стремеж се наблюдава и в труда на Джон Стюарт Мил „Принципи на политическата икономия с някои допълнения на социалната философия” (1848).

През 1845 г. френският икономист Ж. Гарние (1813-1881) директно предлага термин „политическа икономия” да се замени с термина „икономика”. В тази връзка той пише: „Политическата икономия (държавното стопанство), което наричат обществена икономика, ние предлагаме да се нарича просто икономика” [2, с. 6].

В нашата съвременност се използват множество алтернативни варианти вместо термина „политическа икономия”: държавно стопанство; обществена икономика; икономика на капитала; стоково-парично, капиталистическо стопанство; хрематистика; каталактика; хризология; плутология; ергономика; икономическа наука — *economics*; еко-социо-политико-хуманитарно-ориентирана икономическа теория.

През XIX век силно разпространение на Запад получи терминът - *Economics*.

В основата на „Икономикс” е маржиналната икономическа теория. Чрез икономикса се прави опит да се направи синтез между класическата политическа икономия и маржинализма.

Във втората половина на XIX в. беше създадена маржиналната теория. Тя възниква като реакция на икономическото учение на К. Маркс, като негово критическо осмисляне. Маржинализмът е развитие на икономическата теория на базата на един нов методологически подход. Тази теория представя икономиката като система от взаимосвързани стопански субекти. Тя обяснява икономическите процеси и явления, изхождайки от новата за времето си идея за използване на пределните (*max* и *min*) крайни величини или състояния, които характеризират не същността на явленията, а тяхното изменение във връзка с изменението на други явления. Например, теорията за пределната полезност изследва аспекта на ценообразуването във връзка с ефективността на потреблението на продуктите

и показва с колко ще се измени удовлетворението на потреблението при добавяне на една единица от благо. Главни категории при този процес са: пределната полезност, пределната производителност, пределните разходи и др. На базата на субективните оценки в теорията се дава обяснение на производствените разходи, на търсенето, на предлагането, на цената.

Именно субективният подход при изследване на стопанската дейност отличава учението на маржиналистите от класиците. Последните изхождат от разбирането, че законите на икономиката в обществото са обективни, независими от волята и съзнанието на хората. Това определя специфичната разлика при определяне на предмета на икономическата наука: за марксизма това са производствените отношения, а при неокласиците - поведението на стопанските субекти.

Днес под името „Икономикс“ излизат многобройни учебници по обща икономическа теория. Може да се каже, че „икономикс“ е многозначно понятие, спецификата на което се свежда до следното:

- специална наука за принципите на пазарното функциониране на икономиката на микро- и макрониво. В същото време въпросите, свързани с непазарните икономически системи като причините за зараждането, развитието и злеза на пазарната система тя не разглежда;

- наука, имаща повече приложен характер в сравнение с политикономията, изучаваща проблемите на същността на пазарната (капиталистическа) икономика. „Икономиксът“ изучава само тези икономически явления, които могат да бъдат количествено изразени;

- цикълът на учебните дисциплини, включващ, освен „Икономикс“, така също и икономическата история, клиометрията, историята на икономическите учения и редица спецкурсове по отделни икономически проблеми.

През ХХ-ти век започна сериозна критика по широк кръг от въпроси не само по адрес на политическата икономия, но и по адрес

на икономикса. По думите на Джон Мейнард Кейнс, неокласицизмът е само частен случай на общата теория. Дж. Гълбрайт пък пише, че икономиксът, оставайки в тесните рамки на микро- и макроанализа, престава да бъде наука и сепревръща в консервативно-използвана система от вярвания, претендиращи да се наричат наука [3, с. 63].

Като реакция на неспособността на маржинализма да разреши социалните проблеми възниква институционализмът (от лат. *institutum* - учреждение). Негови представители са Т. Веблен, Дж. Гълбрайт, Г. Мюрдал и др. В това учение социално-икономическото развитие се определя не само от пазара, а от цялата система от икономически институции, между които пазарът е само част от тях. Нобеловият лауреат по икономика Дъглас Норт изхождайки от позицията, че икономическият растеж зависи главно от качествата на институциите, осигуряващи съществуването на пазарите, от гаранциите на правата на собственост и ниските транзакционни разходи, показва как отделните общества се доближават до различна институционална инфраструктура, която до голяма степен определя траекторията на самото икономическо развитие.[4, 12]

Самият термин „институционализъм” е основан на понятията „институция” (обичай, установен порядък) и „институт” (порядък, закрепен във формата на закон или учреждение). На практика често „институции” наричат и едното и другото.

Институционализмът е направление в икономическата мисъл, чиято главна цел е анализът и прогнозирането на ефективните институции.

Институциите са набор от формални правила, неформални ограничения и механизми на тяхното принудително осъществяване. Това направление в икономическата теория се проявява в различни модификации: като социално-психологически институционализъм (Торстейн Веблен); като социално-правов институционализъм (Дж. Р. Комонс, според когото основата на икономическото развитие са юридическите отношения), конюнктуризъм (Уесли К. Митчел),

който формулира методите на прогнозиране на количествените изменения в икономиката.

Традиционният институционализъм — това е съвкупност между твърде разнородни концепции: технократическата концепция на Т. Веблен, на теорията за постиндустриалното общество (Гълбрайт, Бел), теорията за икономическата изостаналост на Гунар Мюрдал, която и до ден днешен е най-фундаменталната теория за развитието на страните от третия свят.

Към новия институционализъм се отнася и теорията за правата на собственост (Р. Коуз, А. Алчиан), теорията за обществения избор (К. Ароу, Дж. Бюкенън), новата икономическа история (Д. Порт), теорията на агентите (Дж. Стиглиц), транзакционната теория на организацията (О. Уилямсън).

Изключително място в концепцията заема проблемът за преобразуване, трансформация на съвременното общество. Привържениците на институционализма считат, че научно-техническата революция води към преодоляване на социалните противоречия, към безконфликтна обществена еволюция на обществото от индустриалното към постиндустриалното общество, супериндустриалното или „неоиндустриално” (т. е. информационно) общество. Абсолютизацията на ролята на технико-икономическите фактори дава път на теорията за конвергенцията (Дж. Гълбрайт, П. Сорокин, Р. Арон, Я. Тинберген).

Неоинституционализмът се характеризира с откъсване от абсолютизацията на техническите фактори, с по-голямо внимание към човека, към социалните проблеми. На основата на тези възгледи се променя и икономическата политика в развитите страни, резултатите от която дава възможност да се говори за „социализация на капитализма”.

Главната идея на съвременния институционализъм е в твърдението не просто за нарастващата роля на човека като основен икономически ресурс на постиндустриалното общество, но и в аргументацията на извода за общата преориентация на постиндустриал-

ната система към всестранното развитие на личността.

През последното десетилетие интересът към институционализма и по-точно към неговото неоинституционално направление значително нараства. Това е свързано с необходимостта от създаване на нов модел на социално-икономическо развитие в условията на кардиналните промени в съвременния свят, а това на свой ред, изисква комплексно и всестранно да се изследва съвременната трансформация на икономическите системи, еволюцията на техните институционални структури.

По този начин, еволюцията на термините „икономика“, „политическа икономия“, „икономикс“ и „икономическа теория“ е обусловена от исторически причини. По същество това са наименования на една и съща постоянно развиваща се наука, изследваща икономическите явления, стопанските процеси на различни равнища на развитието на света. Променят се акцентите, подходите, но науката си остава една — наука за икономическата дейност на стопанските субекти.

Това разбиране дава основание да се определи съвременната икономическа теория като интегрирана система от исторически сложили се възгледи за икономиката на монетаристите, физиократите, класическата политическа икономия, марксистската политикономия, маржинализма, неокласицизма, институционализма, кейнсианството, иконометрията и пр.

Такова разбиране за съвременната икономическа теория като наука изисква нов подход по отношение на разбирането за същността на базовите икономически категории, явления и процеси. Например, националното благополучие в новата икономика се определя не само от равнището на нейното развитие, но и от увереността на хората за бъдещето. Не само от майсторството и квалификацията на изпълнителите зависи благосъстоянието на обществото, но и от изменението на положението на човека в процеса на труда. Човекът отдавна не е просто работник, а творец. Общият нравствен климат в обществото (особено в условията на глобализацията не-

обходимостта от установяване на общи нравствени ценности за човечеството нараства неимоверно), характерът на неговия духовен живот, представата за мястото на собствения си народ в световното съобщество и много други нематериални ценности се превръщат в изключително важни страни в новата икономика.

Всички тези процеси следва да бъдат подробно изучени и обяснени от съвременната икономическа теория како наука и като учебна дисциплина. Това е така, защото при формирането и за функционирането на новата икономика образованието заема първостепенно значение. Икономическата теория се нуждае от разчупване на принципиалната ограниченост на нейните базови инструменти. Затова са нужни нови методи, инструменти, нова методология за изследване на икономическата реалност и нови учебници, които да отразят тези изменения.

В тази връзка е обективно необходима нова, съвременна редакция на икономическата теория и на тази основа - изменение на структурата на учебника по общата икономическа теория. Пазарната икономическа система няма скоро да изчезне и е трудно да се предскаже още колко време ще просъществува, затова да се игнорира „Икономикс“, както и политическата икономия при изследване на стопанските процеси в съвременното общество не е целесъобразно.

Процесът на историческото формиране на новата икономика навежда на извода, че елементите на последващата (нова) цивилизация възникват в предходната цивилизация. Познаването на принципите на функциониране на последната е извънредно важно за разбирането за еволюцията на човешкото общество и неговата стопанска дейност. Тези нови елементи се проявяват отначало като единични явления, впоследствие набират сила, техният относителен дял нараства и те образуват самостоятелен сектор или подсистема в икономическата система. В този случай, в който новата подсистема заема преобладаващо място, икономическата система получава нейното название (нова, информационна и т. н. икономика). [5,

с.211]. Повечето страни в съвременния свят, в това число и България се намират в началото на пътя към новата икономика.

Използвана литература

СТИЛИЦ, ДЖ. Крутое пике. Америка и новый экономический порядок. Москва. Эксмо, 2011, с.234

ГАРНЬЕ Ж. Начальные основания политической экономии / Ж. Гарнье.— СПб. : Изд-во В. Ососова, 1858. — 384 с.

GALBRAITH J. K. A Contemporary Guide to Economics, Peace, and Laughter / J. K. Galbraith. — Boston : Houghton Mifflin, 1971. — P. 63.

НОРТ, Д. Институции, институционална промяна и икономически резултати, С.: „ЛИК”, 2000

МАРКОВ, МАРЧО. Новата икономическа история: един опит за историческа ретроспекция. сп. „Икономически алтернативи“, бр.6/ 2011

За контакти:

доц.д-р Виржиния Желязкова, София, ВУЗФ, 0888 789234
e-mail:vzhelyazkova@vuzf.bg

доц.д-р Яким Китанов, София, ВУЗФ, 0887 256545,
e-mail:qkitanov@vuzf.bg

ЗА РЕЛАЦИЯТА: ТЕОРИЯ, ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ, ИКОНОМИКС

Ивайло Беев

THE RELATION: THEORY, ECONOMIC THEORY, ECONOMICS

Ivaylo Beev

Abstract: Why do we have so many economic theories? This is the central point in this study. In this regards, critique of the neoclassical theory is just a case of the central point raised, i.e. the critique here has been focuses on theories identified as economic as a whole.

Key words: theory, economic theory, economics

Въведение

Защо толкова много икономически теории? Това е централният въпрос на настоящото изследване. В тази връзка критиката на неокласическата теория се явява само частен аспект на поставения въпрос - тук критиката е насочена към теориите, определяни като икономически, в цялост.

Изложение

Наличието на множество теории, които „съжителстват мирно“ в икономическата доктрина е показателно за това, че никоя от тях не обяснява сложния икономически свят в пълнота. Иначе казано: в най-добрия случай, те обясняват един или няколко аспекта малко по-адекватно, спрямо конкурентните си теории. Поставя се въпроса: единната (“обща“) икономическа теория – следва ли да бъде механична съвкупност от елементи на отделните теории, които имат най-добра обяснителна способност? Това ли следва да разбираме под наименованието „икономикс“ – т.е. икономикса теория ли е; или е само структурен план за описание на явлението, което изучава

икономиката? В хода на изследването – отговора на последния въпрос се налага от самосебе си. Така вниманието ни е насочено към първия поставен въпрос и отговора е „не“.

Това е така по ред причини, които формират разбирането за „теория“. За да може да се интерпретират по-задълбочено тези причини е необходимо да се въведе понятие за „теория“. Това, което предлагам на аудиторията, е авторово работно определение – а именно: *обяснение на действителността, с помощта на базови понятия, чрез номологични разсъждения, в рамките на определени предварителни допускания*. Визираното определение не е изчерпателно, както е посочено – то е работно, в смисъл на достатъчно съдържателно за да даде възможност за отговор по разглеждания въпрос.

В горния смисъл определението на понятието за теория има четири инфраструктурни елемента. Първият, от тях, е „обяснението на действителността“. Изглежда това е най-безспорният общ елемент на всички икономически теории, но това е само привидно, защото е постановен при негласната предпоставка на метафичния⁸⁰ реализъм. Последното означава, че изследователя изследва действителността, която съществува обективно, т.е. извън него (Шуллер, Крюселберг, 2006, стр.34-35). Тази предпоставка е отражение на изискването изследователя да подхожда непредубедено към изследвания обект. Непредубедеността предполага ползването на неутрални, спрямо обекта, изследователски методи; а също и неутрална, спрямо същността на явленията, изследователска методика. Това обяснява парадоксалната ситуация, в която са въвлечени икономис-

⁸⁰ Буквално „метафизика“ означава „което е след физиката“; за Хегел и в марксизма — учение, отричащо изменението; В Идеалистическата философия — система от възгледи и метод, според които явленията са изолирани, независещи едно от друго, неизменни и недостъпни за опита, противно на диалектиката, която ги разглежда като вечно променливи и подвижни (Орехов, 2006, с.173-174).

тите – а именно: ползването на математически методи, респ. модели, за обяснение на икономически явления (реалност). Получава се така, че икономиката като феноменологична наука, се обяснява с абстрактна (иллюзорна) концепция (математиката); а също, че дедуктивно изведеното разбиране за същността на икономическото явление, се синтезира (на ново равнище – теория) с помощта на индуктивни (математически) разсъждения. Казано по-просто: икономическата логика се подменя с логиката (дори: формализма) на математиката. При това положение е ясно колко и как може да се разчита на математизирани модели в икономиката – да бъдат познавателни, т.е. в най-добрия случай те могат добре да опишат, дори – при определени предпоставки, да изпълняват и прогностични задачи, но едва ли са годни за перманентни прогностични задачи.

Описаното води до изкривяване на самото разбиране за същността на икономиката като наука – а именно: превръща я в емпирична наука. Така „...теорията е само модел (...) и набор от правила, свързващи числовите параметри на модела с наблюденията, които правим” (Хокинг, С.2007, стр.24). Едва ли има икономист, който може безусловно да се съгласи визираното определение. Освен това – емпиричният характер, вменияван на икономиката като наука, води до нарушение и на принципа за непредубеденост на изследователя – „...емпиричната наука ... се характеризира с помощта на методите си: с помощта на начина, по който си служим с научните системи: с целите, които искаме да постигнем с тяхна помощ, и действията, които извършваме с тях” (Кун, С. 1996). Лесно се достига до извода, че при такава гледна точка, проблема за науката (по-точно: теорията) има две измерения, които могат да се определят като „вътрешно” и „външно”⁸¹. Първото измерение на проблема се заключава в отношението между целта и метода на изследване, а т.нар. “външно измерение”, макар и да

⁸¹ Аспектите – външен/вътрешен, са определени като такива от автора.

държи сметка за вътрешния баланс на теорията (в горния смисъл), се съизмерва с възможността създаваната теория да може да бъде подлагана на опровержение (респективно – проверявана). Вторичен аспект на това измерение е отношението на създаваната теория (наука), спрямо съществуващите такива, които интерпретират един и същ обект (т.е. имат освен общ обект на изследване, но и определена степен на съответствие в предмета на изследване). Част от теоретиките на науката утвърждават, че придържането към научния метод само по себе си е необходимо и достатъчно условие за създаване на емпирична наука, докато друга част отричат такава причинност, като допускат възможността въз основа на научни методи да се създава псевдо-наука. Последното релевира и с обективността на субективните възприятия, т.е. до възможността за истинно познание, посредством рационални разсъждения. Този проблем вълнува интелектуалците от момента на осъзнаването на човека като такъв, занимавал е и ще занимава най-великите умове – и едва ли ще има убедителен отговор за горната възможност.

По втория елемент от определението за „теория“, а именно: „базови понятия“. Понятията следва да отразяват същността на явлениято, обекта, процеса – но доколкото с предходния анализ се показва субективността на възприятието и условността на разбирането за същността на действителността, с оглед на истинността (разбирано и по-тясно: като обективност) – дотолкова е безусловно ясно, че и самите понятия (в крайна сметка) са условни. Опитите да се стигне да непротиворечиви, единни, изразители на същността (т.е. до общоприети понятийни същности), най-често водят до боравенето с недефинируеми понятия, т.е. такива, които са интуитивно ясни (например: „точка“), но това не винаги е възможно. Този онтологичен проблем се преодолява чрез... консенсус, който може да е общ или локален. Последното индицира разбиране за понятието „школа“ в икономикса, респ. „роенето“ на науката за икономиката на множество теории.

По третия елемент: „номологични съждения“. Възприето е под

такива да се разбират тези, които при общи типични условия от определен род – винаги и навсякъде следва да се очакват (предписват) общи типични последствия. Очевидно номологичните съждения са указателни за причинност-обвързаност-проявление, казано иначе: номологичните съждения са изразители на причинна връзка между явленията, такава, че когато е налице едното тях (наречено „причина“) – по необходимост и закономерно се поражда другото явление (наречено „следствие“) и то по такъв начин, че следствието не може да се появи (прояви) в действителността, ако не се е проявила причината. Казано иначе: явлението-следствие ще се прояви винаги (и неизбежно), когато е налице явлението-причина, като възникването на първото, поради наличието на второто е „закономерно“, т.е. съобразно наличието на обективна обвързаност „закон“ (в общия смисъл на понятието). Това е „на теория“ – за теорията. Как това се съотнася към икономиката (респ. икономическата теория)? Отговорът е условно, при това: съвсем условно – а именно, в зависимост от предпоставките. По този начин естествено се стига до проблема за четвъртия структурен елемент от определението за „теория“ – и по-конкретно: предварителните допускания.

Предварителните допускания са от критична важност относно истинността на съжденията – в общия случай и в частност: относно валидността на теорията – отнесена към единични проявления на явленията в действителността. Това обяснява множествеността на теориите в икономическата доктрина. Казано иначе: всяка икономическа теория е валидна в рамките на допусканията си (т.е. в рамките на предварителните условия). Очевидно – това не я прави ЗАДЪЛЖИТЕЛНО вярна и в общия случай (т.е. когато предварителните допускания се разхлабят достатъчно или още по-добре: премахнат).

Как сработват интерпретираните елементи – за да се формулира определена хипотеза, която при успешна защита и наличието на качеството „прогностичност“ се трансформира в „теория“? На кратко казано: онтологичната основа на извеждането на изследователс-

ката хипотеза се основава на декомпозиране на обществените отношения на разнородни елементи (метод на дедукция, посредством анализ), явяващи се – от своя страна, обекти в разнородни интерпретативни подходи, приложими към единния обект (социалното явление). Нещо повече – този процес на декомпозиране, се абсорбира като познавателен подход (изследователска методика) в отделните парадигми⁸² (“Научното познание”, авт.колектив, С.1994г., стр.18) (Кун, С. 1996г. стр.84-85) („Български тълковен речник”, С.1994г., стр.614). Този процес на атомизиране, в определянето на елементите в обекта на изследване, се преустановява при достигането на недефинируеми понятия, за които се счита, че са интуитивно ясни. Така изследователите достигат до базови (основни) категории (понятия), които комутират (влизат в отношения) помежду си. Съобразно устойчивостта на дефинираните отношения – представени в чист вид (метод на абстракцията), се издигат (формулират)

⁸² Тук и в последващия текст, понятието “парадигма”, се използва в смисъла, който му придава Томас Кун, въвеждайки това понятие в научния оборот – а именно: ”...научни парадигми...Това са образци, модели на научната дейност, около които се формират съответни научни общности” (“Научното познание”, авт.колектив, С.1994г., стр.18); още: ”..под “нормална наука” се разбира изследване, което здраво е стъпило върху едно или няколко научни постижения от миналото, постижения, която една определена научна общност признава в течение на определено време за основа на по-нататъшната си практика...Постигания ...(които) ще наричам по-нататък “парадигми”, термин, тясно свързан с “нормална наука”. С избора му искам да внуша мисълта, че някои възприети примери от действителната научна практика – примери, които включват съвместно закони, теории, тяхното приложение и употреба на инструменти – стават модели, от които произлизат отделни вътрешно съгласувани традиции в научното изследване” – текста в скобки мой. (Кун, С. 1996г. стр.84-85); още: „парадигма” – *1. ез.* Система от формите на една и съща дума. *2.Модел, образец* („Български тълковен речник”, С.1994г., стр.614).

хипотези⁸³ относно същностният характер на явлението, посредством синтезиране (метод на синтез, често подменян от т.нар. „емпирични“ науки с индуктивен подход) на предположенията, относно същността на явлението. Така изводите (теза), до които се достига, са с претенция за валидност, която се потвърждава посредством степента (процес на верификация), в която те съвпадат с действителното поведение на обекта (проявената форма на явлението). Валидизираната теза, се превръща в теория (модел), ако познавателният ѝ характер позволява предварителното определяне (прогностична функция) на поведението на наблюдавания обект. Визираната подреденост създава впечатлението, че изследователската хипотеза е нещо, което, първо, съществува в различим (дефинируем) вид още преди изследването (наблюдението) и второ, което се постига посредством последователно упражняване на избрания метод, което от своя страна е гаранция за истинност, т.е. става дума за някакъв вид логически механизъм, чрез който принудата на сетивния опит стига до абстрактните твърдения в хипотезата, *синтезираща опита*. Действителността на научните открития, обаче, често е коренно различна – така някои учени се доверяват на вдъхновение и прозрение, докато други са много систематични в своите изследвания – историята на науката изобилства от примери, и за едното, и за другото. В смисъла на това изявление, често изследователските хипотези се формират по начин различен от начина, по който в последствие се доказват. Затова първият въпрос, който се интерпретира с настоящата част от изследването е какво (какъв метод) съответства на принципа за „научност“ и респективно за „истинност“? Но отго-

⁸³ В това изследване термина “хипотеза” не се употребява в смисъла на “твърдение, поддържащо определен аспект на тезата”, а има друг смисъл – като “състояние на тезата, преди да бъде доказана”, „научно предположение, което обяснява някой недоказан въпрос, докато се установи научно и стане теория или закон”. (авт.кол., „Български тълковен речник”, С. 1994, с. 1040).

вора на този въпрос, предполага априори да се определи „що е научност?“ и „що е истинност?“.

Ясно е, че ако тези две понятия се *определят по необорим начин*, ще се постигне търсеното абсолютно прозрение и ще се създаде върховното (*крайното*) знание. Но това *не ще бъде началото* на пренаписването на целокупното познание въплътено в наука, *а само края на самата наука* – в което именно е драмата на науката: стремежи се към абсолютното прозрение и върховното знание, *самото им постигане слага край на науките – поради липса (изчерпване) на обект за изследване, (респективно: за опознаване)*⁸⁴. Следователно, съществен извод от текущия анализ е, че *отсъствието на знание от краен порядък предполага наличието на наука, което от своя страна предполага наличие на алтернативност*. Последното означава, че всъщност науката е съвкупност от алтернативи, като последното не изключва наличието на доминираща концепция, или в смисъла на Томас Кун (Кун, С. 1996г. стр.94) – на научна парадигма, претендираща за автентичен клон на познанието. По-важното е, че *съществуването на науката налага едновременното наличие на алтернативи*. Доколкото и в каква степен следва да са съвместими (респективно несъвместими), не е ясно (т.е. няма възприет критерий). По-важното е, че *самото съществуване на НАУКА предполага съществуването ѝ в алтернативни теории* (макар, както се показва, самата тя се старее да избегне именно това).

Следващ важен извод, произтичащ от наложената необходи-

⁸⁴ Само по себе „...отриването на завършена единна теория, описваща всичко във Вселената (...) се съдържа *фундаментален парадокс*. (...) ако наистина съществува такова нещо като завършена единна теория, тя би следвало да предсказва и нашите действия – с други думи, самата теория би предсказала резултата от нашите търсения на такава теория” (Хокинг, Ст., С.2007, стр. 27). (курсива и надебеляването на шрифта – мои).

мост от алтернативи е, че опирайки се на конкретни наблюдения, алтернативните теории ги обясняват, основавайки се на определен набор от емпирични потвърждения, което именно дава възможност за съвместното им съществуване. Казано иначе – от истинността на множество твърдения от определен клас (т.нар. сингуларни твърдения), се синтезират универсални твърдения, съставляващи същината на дадената теория. Конструираните (изведените) по този начин твърдения (теории), са отражение на пряко приложение на принципа на научната индукция, която се основава на „метода на верификацията“, разработвана от редица изследователи на философията на науката. Същевременно от **принципа на алтернативността**, обоснован по-горе, следва че за друг (определен) клас от емпиричните потвърждения, теориите се разминават. Казано иначе – **наложеното наличие на алтернативи, изисква ЕДНОВРЕМЕННОТО наличие и на емпиричен клас от наблюдения, валидизиращи (верифициращи) конкретна теория и същевременно отхвърлящи (непотвърждаващи) останалите (или поне една от тях и то в определени аспекти)**. Това не означава, че още при формулирането на определен възглед той да идва и с яснота относно класа на явленията, които го опровергават. Напротив, най-често всяка нова теория има претенцията да обяснява всичко, което е в предмета на интерпретация по отношение на определения обект. Тази „всеобхватност“ (от гл.г. на текущото равнище на науката) може да бъде породена или като отговор на нерешени (или не интерпретирани) от съществуващите теории проблеми, или като **техен синтез (т.е. като синтезираща теория), при който несъответствията се отстраняват**. Казано иначе **новите теории се появяват като алтернативи на съществуващи или като синтезни на съществуващите**. Интуитивно ясно е, че за новата теория, в битието ѝ на **алтернативна теория**, може да се посочи клас явления, които не могат да бъдат ползвани като директни потвърждения относно валидността ѝ (т.е. съществуват такива, които новата теория не обяснява в някаква предварително определена степен на съответствие с

действителността) и в този смисъл тя да бъде верифицирана по всички възможни начини, т.е. има възможност теорията да бъде подлагана на опровержение. Но в битие на *синтетична теория*, за новата теория, такова априорно твърдение не може да се изведе. Важното в случая е, *такава възможност (т.е. възможност новата теория да може да бъде подлагана на опровергаване) да е налична.*

Така от казаното следва извода, че *иманентно присъща характеристика на ВСЯКА научна теория е наличието на определен клас емпирични наблюдения, които я опровергават (т.е. не могат да се използват за верификация) или че за същата теория съществува възможност тя да бъде подлагана на опровергаване.* Последното е известния принцип на Карл Попър (Попър, С.1995) за „*фалсификацията*” и именно *възможността дадена теория да може да бъде подлагана на опровержение по всички възможни начини, разграничава псевдо-науката от науката.* Като при това се приема, че при евентуално възможно пълно опровержение, се слага край на научното битие на дадения възглед (схващане, теория). Така следващия съществен въпрос, произтичащ от горните два извода е относно *необходимата степен на фалсифицируемост на дадена теория*, която ЕДНОВРЕМЕННО да потвърждава научния ѝ характер (произтича от самата възможност за фалсифицируемост) и заедно с това да я оставя все още в лоното на науката (т.е. да не я отхвърля окончателно). На този въпрос не може лесно да бъде отговорено. Така, ако поставим иначе въпроса, а именно – каква е необходимата степен на фалсифицируемост на една научна теория, така че тя да престане да бъде такава – то възможен логичен отговор е, че фалсифицируемост от степен нулева вероятно отхвърля теорията (доколкото е коректен въпроса – тъй като при нулева степен на фалсифицируемост, следва че дадената теория няма алтернатива или не може да бъде проверяема и като такава не изпълнява въведения по-горе критерий за научност и в този смисъл не е научна). А въпроса, който ни интересува е именно относно научните теории. От друга

страна – и пълната фалсифицируемост, всъщност не е гарантирана стойност, достатъчна за да бъде отхвърлена една теория⁸⁵. Следователно третия важен извод е (преповтаряйки по-горе формулирано виждане), че не е задължително още при формулирането на определен възглед той да идва и с яснота относно класа на явленията, които го *фалсифицират*. Важното е *такава възможност да бъде налична*.

Заклучение

Основният въпрос, който вълнува всеки добросъвестен изследовател, е дали резултата от вложените усилия, изразяващ се в конструирането на определен модел (теория), който интерпретира реалността, отговаря на действителността. Представеното изследва този проблем, като паралелно с това се показва обективната обусловеност, предпоставяща съществуването на множество теории – в частност: на икономически. В този смисъл всяка критика към коя да е икономическа теория и в частност – на неокласиката, ако не изхожда от същите постулати (предварителни условия) и не ползва същия понятиен апарат, не се явява критика по същество, а на практика представя алтернативна обяснителна версия (теория), т.е. друга теория. Новите теории се появяват като алтернативи на съществуващи или като синтезни на съществуващите. Разпознаваем белег на първите е налагането на нови понятия (в този смисъл: Кун, С.1996).

Всичко посочено е частна, авторова, позиция – нейното фалсифициране е необходимо условие за нейната научност... очаквам представеното да породви интерес.

⁸⁵ Пълната фалсифицируемост означава просто, че всяко твърдение на дадената теория е проверимо, включая понятията съставляващи ядро на твърденията ѝ, което означава, че същата може да обясни *всичко*, от което следва, че всъщност това не е теория (виж горния анализ на този проблем в основния текст).

Използвана литература

Авт. кол. “Научното познание”, София, 1994.

Авт. кол. „Български тълковен речник”. София, 1994.

Кун, Т. “Структурата на научните революции”. София, 1996.

Орехов. “Методы экономических исследований”. Москва, 2006;

Попър, К. Отвореното общество и неговите врагове. София, 1995.

Шуллер, Крюсселберг „Анализ экономических систем“, Москва, 2006.

Хокинг, Млодинов. По-кратка история на Времето. София, 2007.

За контакти:

д-р Ивайло Беев, к-ра „Икономикс“, ОИФ на УНСС, e-mail: ibeev@unwe.bg

НЯКОИ ПРОБЛЕМИ НА ТЕОРИЯТА ЗА ФИРМАТА ВЪВ ВЪВЕЖДАЩИЯ КУРС ПО ИКОНОМИКС

Александър Косулиев

SOME PROBLEMS OF THE THEORY OF THE FIRM IN THE INTRODUCTORY ECONOMICS COURSE

Aleksandar Kosuliev

Abstract: Introductory courses in Economics claim that firms are profit maximizers who follow the $MC=MR$ rule. In this way they determine the optimal production quantity. However this kind of behavior is not realistic and often students point out the discrepancy between theory and real life. Marginal cost pricing requires good knowledge of marginal cost and revenue curves, but faced with uncertainty firms decide to price using average costs. The paper presents briefly the historical arguments in the debate about the so called “full-cost controversy” and offers a simple graphical model that can be used to explain to the students why firms might choose not to price at the margin.

Key words: production, production costs, theory of the firm, profit maximization

Въведение

Във въвеждащите курсове по икономика се преподава теория на производството, според която в действията си фирмата се ръководи от маржиналния анализ. Това обаче се разминава с реалното поведение на повечето стопански организации - най-вече по отношение на принципа за максимизирането на печалбата в краткосрочен период. Разминаването не остава незабелязано от студентите, които, след като не получат задоволително обяснение на какво се дължи то, отмятат материала в графата с поредните ненужни знания без практическа приложимост, които им се налага да усвоят в университета.

Изложение

Очевидният отговор на подобни въпроси е, че понякога е необходимо да се жертва реализма в името на прегледността и по-голямата елегантност на моделите. Последните неминуемо са свързани с опростяването на действителността, изчистването на ненужните влияния и фокусирането върху ключовите елементи. Проблемът е да се разбере, къде почват и къде свършват ненужните влияния и кои са излишните елементи. Понякога се оказва, че се моделират абстрактни фикции, репрезентативни фирми, които не представляват никого.

Такова усещане прозира от примерите, които се дават в учебниците. На таблица 1 е показано как са представени производствените разходи (с акцент върху пределните) в девет учебника от западни автори.

Таблица 1

Представяне на пределните разходи в избрани учебници по Икономика

Автор	Графиката използва данни	Данните са абстрактни	Реални данни от практиката	Продукт, използван в примера
Human (1989)	да	не	не	обувки
Begg и съавт. (1994)	да	да	-	-
Parkin & King (1995)	да	не	не	пуловери
Лейдлър & Естрин (1992)	не	-	-	-
Samuelson & Nordhaus (1992)	да	не	не	жито
Slavin (1989)	да	да	-	-
Hardwick и съавт. (1982)	да	да	-	-
Spencer (1986)	не	да	не	-
Frank (1997)	не	не	не	пране (обществена пералня)

От таблицата е видно, че в 3 от случаите кривата на пределните разходи не е построена на базата на съществуващи данни, в други 3 следва данни, но те са абстрактни (продукцията е представена просто като единици) и едва в 3 от учебниците графиката е построена от таблица с данни, които представляват производството на някакъв продукт, но и там примерите не са особено убедителни, с изключение на този на Самюелсън. Кривата на пределните разходи във всеки от примерите има U-образна форма и е със сравнително стръмна низходяща и възходяща част.

Такива криви са много подходящи за илюстриране на максимизирането на печалбата при $MR = MC$ (над AC и във възходящата си част). Ако искаме да ги получим, в табличните данни трябва да се заложат:

- големи разлики в пределния продукт на отделните единици на променливия фактор;
- високи променливи разходи, тъй като от тях зависят пределните;
- по-голям дял в променливите разходи на разходите, свързани с ангажирането на променливия фактор и по-малък - на разходите за суровини и материали
- ниски постоянни разходи (не влияят върху пределните, но оказват влияние върху пресечната точка на MC и AC).

На тези условия съответстват занаятчийско или селскостопанско производство (без механизация), но не и на организацията на производството в една съвременна икономика⁸⁶. Опростяването на действителността с илюстративни или аналитични цели изисква внимание.

Въпросът за реализма в икономическата наука е повдиган многократно. Добре известна е позицията на Милтън Фридмън, че няма

⁸⁶ Изследване на Блайндър (Blinder, 1994, pp. 140-143) за американската икономика показва, че почти 90% от фирмите срещат намаляваща или постоянна крива на пределните разходи.

значение дали предпоставките са реалистични, а дали теорията, която се изгражда върху тях, обяснява добре класа феномени, които е създадена да обясни (Friedman, 1970). В контекста на разглеждания тук проблем би означавало, че проблем няма, стига допускането за съществуването на кривите в този им вид да обяснява добре фирменото поведение. Спорът дали фирмите максимизират печалбата, следвайки правилото $MC=MR$, набира сила в края на 30-те години на 20 век и преобладаващото мнение е, че е спечелен в средата на 50-те от лагера на маргиналистите.

Началото е поставено от емпирично изследване (Hall & Hitch, 1939) със сравнително малък обем на извадката (от 38 души на ръководни длъжности във фирмите), което стига до извода, че мениджърите като цяло не калкулират пределни разходи и не ги намират за важни при ценообразуването. При последното те се водят от прости правила, които в най-общия случай могат да бъдат описани като „разходи +” или пълни разходи - т.е. средни общи разходи плюс надбавка за печалба. Сред причините за това се посочва неопределеността и непознаването на кривата на търсене и на пределните приходи.

Отговорът на маргиналистите идва по няколко направления (Nitzan, 1990; Mongin, 1992; Nubbermeyer, 2010):

- Поставяне под въпрос на емпиричните изследвания. Това се отнася както до метода и събирането на данните, така и по отношение на изводите, които се правят от тях.
- Разширяване на дефиницията на максимизационния процес и допускането на по-малко строги критерии за него.
- Отхвърляне на критиката като ирелевантна. Несъответствието между реалното поведение на фирмите и допусканията на маргиналният анализ не оказва влияние върху полезността на анализа.

Първата критика е оправдана в контекста на малката извадка и факта, че авторите не публикуват въпросниците. Но с течение на времето се появяват и други изследвания, които потвърждават първоначалните резултати. Тогава фокусът се измества от опровергава-

нето им, към търсене на начин да се съвместят с теоретичната рамка на маржинализма.

Едно от обясненията е, че използването на средните разходи при максимизирането на печалбата вече е предвидено в неокласическата теория за ценообразуването и печалбата. В дългосрочен период фирмите произвеждат такъв обем продукция, при който дългосрочните средни разходи са най-ниски. Разминаването с данните от изследванията може да се дължи на недостатъчна прецизност при определянето на периода, в който се вземат решенията.

Друга критика от тази група е свързана с твърдението, че средните разходи имат отношение към равнището на производството, а пределните - към посоката на неговото изменение. Маржиналистите твърдят, че тогава решенията на бизнесмените са в унисон с пределния анализ, но не дават убедителни доказателства за това.

Може би най-голяма стойност има аргументът, че мениджърите прилагат подсъзнателно пределния анализ. Те не са запознати с термина и не могат да го дефинират, но на базата на интуиция и миналия си опит, на принципа на пробата и грешката, сравняват пределни величини, когато решават колко да произвеждат. Субективните преценки могат да се разминават с реалните стойности, но като цяло следват принципите на неокласическия анализ и в общия случай постигат сходни резултати. В такъв контекст е представена аналогията с играча на бiliarд (Friedman, 1970), който постига целта си без да прави сложни изчисления относно ускорението и масата на топките, ъгъла на удара и коефициента на триене. Неговата преценка е само апроксимация, но достатъчно добра.

Аналогията обаче може да бъде продължена срещу маржиналистката позиция. Ако играчите на бiliarд не знаят от какъв материал е направен ръбът на бiliarдната маса, или ако той не е един и същ по цялото ѝ протежение, ще избягват да играят с него. Затова ще удрят само топките с директна видимост, чието движение е по-предвидимо. Тоест, при несигурност в данните и трудности в калкулацията, предприемачите ще преминат към използването на сред-

ните разходи като критерий, защото при тях възможността за грешка е по-малка.

Третият подход към критиките срещу несъответствие между теорията и действителността, е то да бъде отхвърлено като ирелевантно. Важното е дали пределният анализ ни позволява да обясним това, което искаме. Естествено възниква въпросът "Какво иска да обясни теорията за фирмата?". Според Махлуп (Machlup, 1967, с 9) тя (в рамките на теорията за цените) няма за цел да обясни поведението на реално съществуващите фирми, а да обясни и предвиди промените в наблюдаваните цени при промяна в определени условия като заплати, лихви и т.н. Фирмата е само теоретична конструкция, която осигурява връзката между причина и следствие.

Подобно тълкуване на целите на теорията за фирмата изглежда като *post hoc* предефиниране на целите на теорията на фирмата, след като се оказва, че първоначалният ѝ вариант не намира емпирично потвърждение. Икономиксът е наука за начина, по който се вземат решенията в условията на ограничени ресурси. Фирмите, както и домакинствата, са основните единици, които вземат тези решения. Нормално е те да залегнат в центъра на теорията за фирмата и теорията за потребителското поведение, вместо да бъдат инструмент за обяснението на нещо друго.

Маржиналистите изтъкват и еволюционен аргумент в своя подкрепа. Ако фирмата не се стреми към максимизиране на печалбата, тя няма да просъществува дълго. Тези, които реализират големи печалби, ще се разрастват, а тези, които, които нямат, ще се нуждаят от външни ресурси, за да просъществуват (Friedman, 1970, с-ци 13-14). Тъй като принципа на пределното ценообразуване води до по-висока печалба, еволюционният отбор постепенно ще го наложи.

Аргументът е проблематичен на няколко нива. Първо, при еволюционния процес понякога не е необходимо да си максимално, а достатъчно приспособим. Зависи от характера и силата на селекционния натиск. На пазара не оцеляват само фирмите с най-големите

печалби⁸⁷. Второ, ако еволюционният процес беше селектирал маржиналисткия принцип на ценообразуване, би трябвало това да може да се установи с пряко наблюдение. Проучвания, проведени повече от половин век след началото на дебата, показват, че при ценообразуването преобладаващо се използват средните общи разходи (Shim & Sudit, 1995). Изглежда, че в динамична и бързо изменяща се среда на неопределеност е трудно да се намери начин за прилагането на маржиналистките методи, който може да бъде копиран и предаван от една фирма на друга⁸⁸. Трето, имплицитно се отъждествява максимизирането на печалбата като общ принцип с конкретна техника за осъществяването на този принцип - изравняването на пределните приходи и разходи. Печалбата се представя изключително като функция на процеса на ценообразуване. Всъщност тя зависи от цялостната дейност на фирмата - продуктова, иновационна и дистрибуционна политика, използвани технологии и общата организация на производствения процес. Фирмите, които превъзхождат останалите по отношение на печалбите, го правят основно заради предимството си в гореизброените, а не защото ценообразуват на предела, докато другите използват средни разходи.

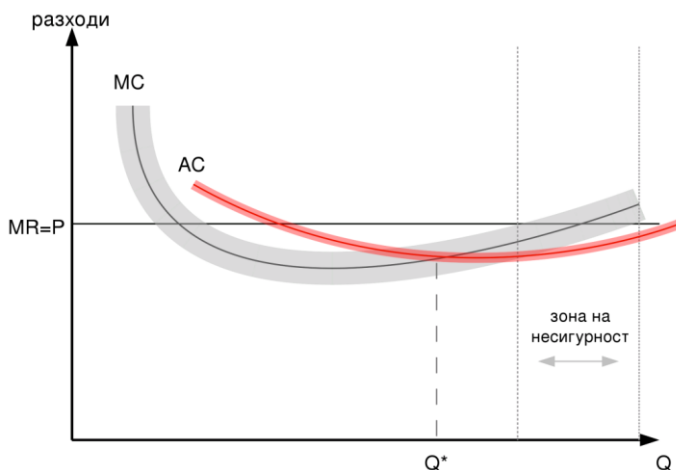
Болшинството от фирмите наистина искат да максимизират печалбите. Но го правят в условията на изменчива и ненадеждна информация и ограничен капацитет за нейната обработка. Фелнер (Fellner, 1948) смята, че фирмите не знаят с точност кривата на пределните си приходи и пределните си разходи. Те работят с вероятности и приблизителни очаквания. В такива условия кривата на

⁸⁷ Отделен въпрос е, че големите печалби не са непременно големи реинвестирани печалби. Те могат да бъдат разпределени под формата на дивиденди и да не допринесат за разрастването на фирмата.

⁸⁸ Дори да е така, фирмата, която го направи, има стимул да го запази само за себе си заради предимството, което ѝ носи пред конкурентите. Това контрастира с биологическата еволюция, където чертите, които увеличават пригодността, се разпространяват сред популацията автоматично като се предават от поколение на поколение.

пределните разходи може да се окаже над кривата на пределните приходи. Затова предприемачите оставят маржин на сигурност. Те избират да произвеждат при най-ниски средни разходи, защото там разликата с цената е най-голяма, а с това гарантирано се избягват загубите от евентуално грешно решение.

Ценообразуването при несигурност и неопределеност може да бъде представено с опростен графичен модел, който да бъде разбран от студентите⁸⁹.



Фигура 1. Максимизиране на печалбата в условията на неопределеност

На графиката е представена фирма - свършен конкурент, която приема пазарната цена и знае с точност каква е тя⁹⁰. За предпри-

⁸⁹ В такава среда могат да се разработят и други модели, които обясняват защо фирмите не произвеждат при $MC=MR$. Те могат да жертват моментната максимизация на печалбата и да произвеждат по-малко количество от оптималното, за да имат свободни мощности, с които да реагират на евентуални промени в пазарната конюнктура.

⁹⁰ При несвършена конкуренция кривата на търсенето и пределните разходи вероятно няма да са известни с точност и това ще добави допълнителна несигурност в модела.

емача кривата на пределните разходи не е представена с черната линия, а със сивата ивица около нея, тъй като той може само с вероятност да прецени в какъв интервал варират тези разходи при съответния обем на производство. Какви са източниците на несигурността? За разлика от икономиста, тази крива не е зададена предварително на собственика на фирмата, който трябва да я открива стъпка по стъпка. Предишният опит може да му даде някакви приблизителни, но не достатъчни точни насоки. Освен това всяка стъпка е скъпа, защото е свързана с ангажирането на допълнителна единица променлив фактор и освобождаването ѝ, ако стъпката е неоправдана. Подобно експериментиране е съпътствано от разходи, но дори да прецени, че си заслужават, предприемачът отново няма да знае с точност изменението на кривата, защото в действителност производствените единици не са хомогенни и се различават по своята производителност. Допълнително, сивата ивица, която отразява вероятностното разпределение на разходите, ще се разшири заради трудността при калкулирането на пределните разходи.

Тогава предприемачът попада в зона на несигурност, обособена на графиката от двете вертикални пунктирани линии. При всеки обем на производството в тази зона пределните разходи могат да превишават пределните приходи и обратно. Очевидно е, че тази зона ще бъде толкова по-голяма, колкото по-малко стръмна е кривата на пределните разходи. Ако зоната на несигурност е достатъчно голяма, предприемачът може да предпочете изобщо да не използва пределните разходи като критерий, а средните общи разходи. При тях неопределеността е по-малка дори и заради това, че калкулирането им е по-лесно. На графиката кривата на средните общи разходи е показана с червената ивица. Така в условията на несигурност и неопределеност производството е в точка Q^* и то се осъществява при обем, където средните разходи са най-ниски. С това се постига оптимален баланс между желанието за максимизиране на печалбата и рисковете, които съпътстват опитите за осъществяването ѝ.

Заклучение

От изложеното дотук означава ли, че не трябва да се преподава теорията на фирмата във вида, в който е? Не, но тя трябва да се представя като един нормативен модел на поведение при наличието на определени условия. Допускането за максимизиране на печалбата е полезна изходна позиция, но в динамичната бизнес среда с много неизвестности при стойностите на ключови параметри, реалното максимизиране се осъществява на други принципи, при следването на по-опростени правила. Студентите трябва поне да бъдат запознати в общи линии с теоретичния спор от средата на миналия век (нещо, което в разгледаните учебници правят само Бар и Тьолон (2002)). При необходимост алтернативната позиция може да се представи с опростен графичен модел като този, който бе представен по-горе.

Използвана литература

BEGG, D., FISCHER, S. & DORNBUSH, R., 1994. *Economics* Fourth Ed., London: McGraw-Hill.

BLINDER, A.S., 1994. On Sticky Prices: Academic Theories Meet the Real World. В N. G. Mankiw, ред *Monetary policy*. The University of Chicago Press, с-ци 117–154. Available at: <http://www.nber.org/books/greg94-1>.

FELLNER, W., 1948. Average-Cost Pricing and the Theory of Uncertainty. *Journal of Political Economy*, 56(3), с-ци249–252. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1825773>.

FRANK, R.H., 1997. *Microeconomics and behavior* 3rd изд, Irwin/McGraw Hill.

FRIEDMAN, M., 1970. The Methodology of Positive Economics. В *Essays in positive economics*. University of Chicago Press, с-ци 3–43.

HALL, L. & HITCH, C., 1939. Price Theory and Business Behaviour. *Oxford Economic Papers*, 2, с-ци12–45. Available at: <http://www.jstor.org/stable/2663449>.

HARDWICK, P., KHAN, B. & LANGMEAD, J., 1982. *An Introduction to Modern Economics*, London: Longman.

HYMAN, D.N., 1989. *Economics*, Homewood: Irwin.

MACHLUP, F., 1967. Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial. *The American Economic Review*, 57(1), с-ци1–33. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1815603>.

MONGIN, P., 1992. The „Full-Cost“ Controversy of the 1940s and 1950s: A Methodological Assessment. *History of Political Economy*, 24(2), с-ци311–356.

NITZAN, J., 1990. Price Behaviour and Business Behaviour. *McGill University Department of Economics Discussion Paper*.

NUBBERMEYER, E., 2010. *A Reconsideration of Full-Cost Pricing*. PhD thesis. Ludwig-Maximilians-Universität München.

PARKIN, M. & KING, D., 1995. *Economics*, Addison-Wesley.

SAMUELSON, P.A. & NORDHAUS, W.D., 1992. *Economics* 14 Ed., McGraw-Hill.

SHIM, E. & SUDIT, E.F., 1995. How Manufacturers Price Products. *Management Accounting*, 76(8), с37.

SLAVIN, S.L., 1989. *Introduction to Economics*, Homewood: Richard R. Irwin, Inc.

SPENCER, M.H., 1986. *Contemporary Microeconomics*,

БАР, Р. & ТЪОЛОН, Ф., 2002. *Политическа икономия. Том I*, Кама.

ЛЕЙДЛЪР, Д. & ЕСТРИН, С., 1992. *Увод в микроикономика-та*, София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“.

За контакти:

Гл. ас. д-р Александър Косулиев, Русенски университет „Ангел Кънчев“, akosuliev@uni-ruse.bg

МЯСТОТО НА ПРЕПОДАВАНЕТО НА ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ В СЪВРЕМЕННИТЕ ИЗИСКВАНИЯ ЗА ФОРМИРАНЕТО НА ЧОВЕШКИЯ КАПИТАЛ

Кристиян Вълчев

THE TEACHING ECONOMIC THEORY IN MODERN REQUIREMENTS FOR THE FORMATION OF HUMAN CAPITAL

Kristian Valchev

Abstract: Modern living and development conditions, which are set by the "economy of knowledge" require radically different qualitatively human capital through which to carry out the ongoing scientific and technological information development. This in turn inevitably poses serious challenges to the formation of this human capital, built on knowledge. Universities are a key step in the process of formation, which presupposes a comprehensive review of program content and search the site of economic theory in them.

Key words: human capital, economic theory, "economy of knowledge", globalization

Въведение

Революционните съвременни промени в икономиката и общественото развитие на света, които започват през втората половина на ХХ век и продължават и до днес са свързани с процеса на преход към новата глобализационна цивилизация на ХХІ век, базирана на знанието и технологиите: по-голямата част от анализаторите възприемат отражението на глобализационни промени с названията „информационно общество“, „общество на знанието“, но има учени с голям принос върху съвременните теории за човешкия капитал, които възприемат и други формулировки: „постиндустриално общество“, „общество на знанието“ (Д. Бел, Х. Кан), „икономика на знанието“ (П. Дракър), „общество на науката“ (Р. Нелсън), „глобална промяна“ (Зб. Бжежински), „нов световен ред“ (С. Хънтингтън) „трета вълна“ (А.Тофлър, Х.Тофлър).

Изложение

Глобализационните промени утвърждават тези теории и налагат разработването на нови концепции за човешкия капитал, като в тях вече не стои въпросът дали, и до каква степен той е генератор на икономически растеж и благосъстояние. В днешният ден стои въпросът по какъв начин да се генерира, използва и управлява знанието, придобито и притежавано от отделния човешки индивид⁹¹.

Съвременните начини на комуникация осигуряват достъпа до знания по начин, който човечеството не познава в досегашното си развитие – интернет пространството дава възможност за он-лайн курсове за образование и обучение; водещите бизнес организации се борят да наемат най-добрите лектори, които да им помогнат в развиването на идеи и стратегии за управление на знанието, с които да постигнат своето конкурентно предимство.

Глобализацията променя коренно не само начините на придобиване на човешки капитал, но и неговото използване. Наличието на Интернет конферентни връзки, видео разговори, телефонни приложения и т.н. от известно време променя традиционната трудова заетост в лицето на работно време и място, а също така и на достъпността до самия човешки капитал. Ежедневно се създават нови професии, за които вече не е необходима директна лична връзка между служителите и възложителите на техните работни задачи. Така се стига до практиката хора от различни континенти да работят заедно по даден проект без никога да са се виждали⁹². Тези възможности осигуряват лесно достъпна връзка на човешкия капитал с хората и организациите, които имат нужда от него, независимо от това в коя точка на планетата се намира.

Възможностите за мобилност, посредством евтините и бързи

⁹¹ Castels, M., P. Himanen. *The Information Society and the Welfare State. The Finnish Model.* Oxford: Oxford University Press, 2002.

⁹² Piketty, T. *Capital in the Twenty-First Century.* Harvard Univ. Press, 2014.

транспортни услуги, които съпътстват глобализацията, повишава мобилността и на формирането и използването на самия човешки капитал. Утвърждава се ролята и влиянието на престижните университети, мобилността и достъпността до знанията, но в същото време и огромните усилия и стремеж за достъп до тях. Д. Бел обръща голямо внимание на тези тенденции в образованието и нарича тези организации „мултиуниверситети“⁹³. По-високообразованите хора, в професии с високо търсене вече сами определят за компания искат да работят, според условията и предложението, което ще им отправят конкурентните организации. Тук се откроява една нова особеност на пазара на труда на висококвалифицирани служители и тя е, че условията на него се поставят от изпълнителите, а не от възложителите.

При така описаната ситуация, в която се реализират новите икономически реалности се появява и обективната необходимост от прилагането на интердисциплинарния подход в преподаването на икономическата теория.

Пример в това отношение е възможността за доказване на тези в други научни направления или икономически с управленска насоченост. Така например в икономиката на недвижимата собственост би могло да се анализира влиянието на човешкия капитал и социокултурната среда върху пазара на луксозни недвижими имоти посредством извеждане на профила на купувачите и техните потребности и изисквания; очертаване на тенденциите и перспективите пред симбиозата човешки капитал - социокултурна среда - пазар на недвижими имоти.

Тук в никакъв случай не се оспорва необходимостта от нейното изучаване. Това е материя, която е доказала своята актуалност през годините и обективната необходимост от познаването ѝ от страна на съвременния икономист. За да може дори и в най-малка

⁹³ Bell, D. The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting. New York, 1973.

степен да се прогнозира бъдещето, то е необходимо да се познава добре миналото, т.е. за да бъдат максимално успешни в практиката, студентите, които завършват висшето си образование трябва да познават отлично икономикса. Неговото активно изучаване продължава да е част от съвременните програми на едни от най-утвърдените световни университети като Оксфорд, Кеймбридж, Харвард, Принстън и др. „Капиталът” на Маркс и „Богатството на народите” на Смит са част от задължителната основополагаща литература в програмите им.

Тук се има предвид ревизиране на съдържанието на учебните програми и по-задълбоченото обвързване на икономикса с останалите дисциплини, преплитайки тяхната взаимовръзка в обучението. Само по този начин, човешкият капитал, който се формира в университета би могъл да оцени и използва получените от икономическата теория знания и умело да ги използва в последващата си реализация.

Адаптирането на икономическата теория към нуждите на съвременното образование е процес, който би следвало да оповава на широка дискусия сред академичните среди и бизнеса, тъй като в крайна сметка, последният е прекият ползвател на формирания в университета човешки капитал.

Необходимо е да се отчетат съвременните икономически особености и приложението на тази дисциплина в тях. А такова приложение е налице, имайки предвид богатството от школи, теории и изследвания в нея, а също така множеството отделни научни дисциплини посредством които икономическата теория се ангажира с взаимодействието между обществото, политиката и икономиката.

Преподаването на икономикс, и по-конкретно самите програми за преподаването му да се съобразят с гледната точка и направлението в което се реализират. Така, в икономическите университети и катедри, дисциплината може да се раздели на микро- и макроикономика, икономическа политика и т.н. с оглед на необходимостта от тези знания за всеки икономист, още повече, че изучаването им

трябва да послужи като база за надграждане на останалите икономически дисциплини. В тези университети, икономиксът трябва да бъде преподаван не само като основни школи, парадигми и закони, но отново да бъде пречупен през интердисциплинарната призма. На студентите трябва да се покаже, че придобитите в този курс знания служат като основа на всички останали. Да се докаже, че тези парадигми са все още актуални (а те наистина са) чрез засилени практически упражнения и занятия. Постиженията в съвременните информационни и комуникационни технологии също трябва да се използват в курса на преподаване, а самият икономикс да покаже действието на своите постулати спрямо тях (така например, налице са множество съвременни удобни изчислителни програми, които много бързо могат да визуализират данните и графиките и много други приложения).

В другите университети, преподаването също трябва да бъде съобразено с различните направления и специалности. В тази връзка, икономиксът може да се преподава като разделена на отделни, задълбочено изучавани дисциплини или като една дисциплина – обща икономическа теория. В зависимост от специалността трябва да се подбере какво точно да се включи в тази дисциплина така, че нейното структуриране и изучаване да бъде възможно най-полезно за придобиването на последващите знания от другите дисциплини, а също така и за бъдещата практическа реализация на субектите, които я изучават.

Заключение

Необходимо е наред с традиционните форми на преподаване в лицето на лекционните курсове, да се повиши степента на внедряване и използване на по-съвременни методи като открити дискусии, анализи, групови и индивидуални презентации, симулационни проекти, самостоятелни задания и т.н.

Използването на такива методи би провокирало интереса на

студентите към материята от една страна, но в същото време би помогнало за нейното по-ясно разбиране и усвояване, от друга.

Освен тях, в световен мащаб, много сериозно се практикува и тясното сътрудничество между преподавателя и студента. В утвърдените университети двете страни работят заедно по редица проекти. Всичко това осигурява и една приемственост и споделяне на натрупаните знания и опит не само в чисто теоретичен аспект, но и по отношение на най-подходящите начини, ситуации, възможности за прилагането на знанията в практиката и в живота по принцип. Това е изключително ценно както за студентите, така и за самите университети.

В България тази практика почти не се прилага. Необходимо е да се обмислят и дискутират различните възможности за нейното приложение. В крайна сметка, дистанцията между преподавателя и обучаващия се е твърде висока у нас. В болшенството от курсовете на обучението тя не се променя, тъй като протичането им под формата на изнасяне на лекция е единственият метод на преподаване.

Висока степен на интердисциплинарност би могла да се постигне и чрез преплитането на икономическата теория в дисциплини като икономическа политика, икономика на обществения сектор, политология, икономическа социология, социална политика, икономика на труда, икономически теории, устойчиво развитие и много други.

Изброяването им само по себе си потвърждава необходимостта от преподаването на икономическата теория в процеса на формиране на съвременния човешки капитал.

Управлението на различните процеси в различните национални и наднационални институции и структури не би могло да се реализира ефективно ако липсват знания за икономическите принципи и парадигми.

Световната практика установява необходимостта от човешки капитал с богати знания от различни сфери и очаква от него да прилага по най-подходящия и ефективен начин. Лекционната практика

като единствен метод на преподаване на икономикс в българските университети не би могла да задоволи тези очаквания, тъй като не предлага практическа насоченост.

Използвана литература

ДРАКЪР, П. (2000), *Посткапиталистическото общество*, София

ТОФЛЪР, А., *Третата вълна*, София, 1991

ХЪНТИНГТЪН, С. *Сблъсъкът на цивилизацията и преобразуването на световния ред*, София, 1999

BELL, D. *The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting*. New York, 1973

CASTELS, M., P. Himanen. *The Information Society and the Welfare State. The Finnish Model*. Oxford: Oxford University Press, 2002.

NELSON, R, *Market Economy and the Scientific Commons – Research Policy*, 2004

PIKETTY, T., *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard Univ. Press, 2014

За контакти:

Кристиян Вълчев, РУ „Ангел Кънчев“, e-mail: kvalchev@uni-ruse.bg, тел.0885/64-50-64.

АНАЛИЗЪТ НА ПОТРЕБИТЕЛСКОТО ПОВЕДЕНИЕ В НЕОКЛАСИЧЕСКИЯ МАКРОИКОНОМИКС – ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ И РЕАЛНОСТ

Димитър Д. Дамянов

THE ANALYSIS OF HOUSEHOLD BEHAVIOUR IN NEOCLASSICAL MACROECONOMICS – ASSUMPTIONS AND REALITY

Dimitar D. Damyanov

Abstract: The main assumptions on which neoclassical economic theory is built and which underlie its recommendations for economic policy include the atomism and rationality in individual economic behaviour as well as the maximization of utility and profits. Along with several other key conditions, they also form the basis for the neoclassical theory of household consumption and saving. However, deviations from these assumptions are not uncommon and they can lead to considerable differences between the forecasted and the actual values of key macroeconomic variables. This paper presents several examples of such deviations, based on the behaviour of Bulgarian households with regard to their consumption and saving. They highlight the need for a careful evaluation of prevailing conditions whenever we try to model economic dynamics and to develop and execute macroeconomic policies.

Key words: consumption, saving, assumptions, macroeconomic modeling

Въведение

Научният анализ на икономическите процеси разчита на определен набор от предположения, които би следвало да пресъздават реалността по начин, позволяващ тя да бъде описвана, тествана и анализирана и на база на получените резултати да се изграждат валидни теории и да се дават препоръки за решаване на дадени проблеми. В същото време, тези предположения определят и границите, в рамките на които дадената теория е в състояние да даде коректно описание на реалността и извън които хипотезите могат да бъдат

отхвърлени и да се развиват алтернативни теории.

В основата на неокласическия икономикс също стоят няколко важни предположения, които могат да бъдат систематизирани по следния начин, по подобие на Вайнтрауб (2008):⁹⁴

- Икономическите агенти имат последователни предпочитания и взимат своите решения на базата на рационалните си очаквания относно бъдещето, формиращи при взимане предвид на цялата налична към дадения момент информация;

- Домакинствата се стремят към максимизиране на полезността от потреблението, а фирмите – към максимизиране на печалбите от производството;

- Действията на всеки икономически агент са напълно независими от тези на останалите агенти.

Тези предположения са от ключово значение и за теорията на потреблението на домакинствата, като биват допълнени и от няколко други не по-маловажни условия. Сред тях са свободният достъп на домакинствата до заемни средства, независимост на полезността от потреблението в даден период от тази в друг период от време, пълна информация за всички релевантни променливи, отсъствие на несигурност и т.н. Този набор от условия е определящ за теоретичните изводи за отсъствие на връзка между текущите изменения в разполагаемия доход на домакинствата и текущото им потребление, както и за относително постоянната норма на спестяване в дългосрочен период (Friedman, 1957) (Hall, 1978).

В действителност обаче често се оказва, че тези условия не се наблюдават в реалността, поради което теоретичните изводи на неокласическите хипотези за постоянния доход и за жизнения цикъл не често намират потвърждение в практиката. Вследствие от това прогнозите за динамиката на потреблението и спестяването биха могли да се отклоняват значително от действителното поведение.

⁹⁴ Виж Weintraub (2008).

ние на двете променливи, а някои препоръки за макроикономическата политика не биха дали желаните резултати. Настоящият доклад разглежда няколко примера за подобни различия между предположенията на неокласическата теория на потреблението и икономическата реалност, включително в български условия, и дава оценка на техния ефект върху резултатите от анализа на наблюдаваните явления.

Изборът между потребление и спестяване – теория и реалност

Изборът на домакинствата между сегашно и бъдещо потребление заема важно място в неокласическата макроикономическа теория. Основите на неговия анализ се откриват още при Фишер (1930), който обвързва избора с лихвения процент като цена на разместването на потреблението във времето (Fisher, 1930). Основно предположение (в явен или неявен вид) в неговото и множество изследвания след това е отсъствието на пречки пред използването на заемни средства от страна на домакинствата за компенсиране на временен спад в дохода и за разместване на потреблението във времето. Тази възможност, заедно с използването на натрупани собствени средства и спестяването, е основният инструмент на разположение на домакинствата за максимизиране на полезността от потреблението в рамките на жизнения цикъл.

Това предполага различна реакция на домакинствата при промени в дохода в сравнение с кейнсианската хипотеза за абсолютния доход. Ако очакванията са дадена промяна в дохода да има само временен характер, вероятно потреблението няма да се промени, тъй като постоянния доход също не се променя. Дори дадена промяна да е с постоянен характер, ако тя е очаквана от домакинствата, вероятно при самото ѝ настъпване отново няма да се наблюдава промяна в потреблението, тъй като то вече е настроено към новото равнище на постоянния доход.

Описаните по-горе обстоятелства обаче трудно може да се наблюдават в действителността. Поради това от края на 80-те години на XX в. въпросът за влиянието на ограниченията в кредитирането, и изобщо за т. нар. ликвидни ограничения, придобива все по-важна роля в изследването на функцията на потреблението (Zeldes, 1989) (Deaton, 1991) (Carroll, 2001). В случай че достъпът на едно домакинство до заемни средства е ограничен, потреблението може да бъде променено едва след действителна промяна на дохода, но не и на базата на очаквания за такава промяна.

В този смисъл данните за кредитния пазар в България в края на миналия и началото на настоящия век говорят за наличие на значими кредитни ограничения пред домакинствата, които не позволяват съществено разместване на потреблението. До 2004 г. например съотношението на кредитите за домакинствата към БВП остава под 10%, а дори и след тази година то е далеч под стойностите в развитите икономики, като достига максимална стойност от 27% през 2009 г. при средни съотношения за периода 2001 – 2015 г. в САЩ от 86%, в Канада – 80%, в Австралия – 102% и в Евророната – 58%.⁹⁵ Освен това, прави впечатление и високият дял на жилищните кредити (средно 35,5% през същия период) в общия размер, което означава, че всъщност възможностите на домакинствата да разместят потреблението си чрез ползване на кредити за потребление, овърдрафт и кредитни карти са дори още по-ограничени.

В тези условия не е неочаквано, че динамиката на потреблението се оказва много близка до тази на разполагаемия доход, а нормата на спестяване показва добре изразена тенденция към повишение, успоредно с нарастването на дохода (виж Фиг. 1).⁹⁶ Затова и при правенето на прогнози за бъдещата динамика на потреблението

⁹⁵ Цитираните стойности са изчислени от автора на базата на данни на Българска народна банка и Банката за международни разплащания (BIS, 2016).

⁹⁶ Виж също Дамянов (2016).

и спестяването в България тази зависимост следва да се има предвид. Така при запазване на сегашния относително нисък темп на изменение на доходите може да се очаква потреблението да продължи да бъде определяно главно от текущите изменения в дохода, а нормата на спестяване да се запази без съществена промяна.



Фиг. 1. Колебания на дохода и потребителските разходи около трендовите им стойности по тримесечия, 2001 – 2014 г. (в %)

Изчислено от автора по: НСИ. Бюджети на домакинствата в Република България 2001 – 2014 и www.nsi.bg.

Освен чрез ползването на кредити, според теорията домакинствата имат възможност да разместват потреблението си и за сметка на спестени собствени средства. Всъщност тази възможност не се изключва дори и при пълната липса на достъп до кредитния пазар и множество изследвания експлицитно включват предположението за наличие на достатъчно такива средства в анализа на решенията на домакинствата. Теоретичният извод при тях отново е за независимост на потреблението от текущия доход и постоянна норма на спестяване.

За да може в действителност да се наблюдава изглаждане на потреблението, в отсъствието на достъпни кредитни пазари е необ-

ходимо домакинствата да притежават достатъчно голямо количество ликвидни активи. Според данните за България обаче голяма част от домакинствата не разполагат с такива средства в нужния размер, за да могат да разчитат на тях при неблагоприятна динамика на дохода. Това е още една причина за установяването на близка зависимост на потреблението от текущия доход. В подкрепа на това твърдение може да се посочи разпределението на депозитите на домакинствата (като най-голям компонент на тяхното финансово богатство) по количествени категории, според което депозитите с размер до 1000 лв. представляват средно около 77% от всички депозити в периода 2005 – 2015 г., а средният им размер се запазва малко над 110 лв. през целия период. Въпреки че от информацията за структурата на депозитите не може директно да се правят изводи за точното им разпределение, тъй като общият им брой значително превишава броя на населението, и съответно на домакинствата (т.е. много лица притежават по повече от един депозит), тя все пак дава индикация за ограничените възможности на голяма част от домакинствата да разместват потреблението си във времето с помощта на натрупани активи. Доколкото може да се говори за спестяване с цел компенсиране на определени вариации в дохода, то е ограничено до формиране на съвсем минимален „буферен запас“, с който да могат да се посрещнат само най-неотложни разходи в случай на порязък спад в дохода.⁹⁷

При тези условия предвижданията от традиционните неокласически хипотези за постоянния доход и за жизнения цикъл реакции на потреблението и спестяването на фактори като промените в равнището на дохода или в темпа на неговия растеж, както и в лихвения процент се различават от действителното поведение на променливите. Вместо това България се установява споменатата вече зависимост на нормата на спестяване от повишаването на дохода, както

⁹⁷ Основите на теорията за „буферния запас“ могат да се открият в Carroll (1997).

и слабо изразена връзка с темпа на растеж на дохода и липса на влияние от страна на нормата на възвръщаемост върху избора между потребление и спестяване. Тези особености често предизвикват и по-общото заключение за валидност на кейнсианската хипотеза за постоянния доход.

Не по-маловажно за динамиката на потреблението и спестяването е и значението на самото равнище на располагаемия доход. Изследванията в повечето случаи възприемат предположението (доста често неявно), че равнището на дохода е достатъчно високо, така че да не поставя трудности при задоволяване поне на основни потребности като тези от храна, облекла и отопление. Това условие „освобождава“ домакинствата да спестяват и прави решенията им зависими от стандартните критерии за оптималност като норма на възвръщаемост, максимизиране на полезността от потреблението, осигуряване на средства за периода след пенсиониране и т.н.

За България равнището на дохода често е определяно като „твърде ниско“, за да позволи на домакинствата да спестяват и да разместват потреблението си във времето. Като доказателство за това се използват разнообразни индикатори и сравнения с други страни. Един от най-подходящите показатели за целта обаче е дялът на разходите за храна в общите разходи на домакинствата. Той дава представа за трудностите, които домакинствата срещат при задоволяване дори на базисни потребности, а оттам и за спестяване на част от дохода си. В България между 2001 г. и 2015 г. този дял бележи трайно намаление от 41,3% до 33,2%, но въпреки това остава значително по-висок отколкото е в голяма част от останалите страни от ЕС.⁹⁸ Ако се приеме, че този дял е индикатор за твърде ниско

⁹⁸ Цитираните стойности са получени на базата на данни от Националния статистически институт (www.nsi.bg). Сравнението с другите държави е извършено с помощта на данните във FAO (2013). *Share (%) of food consumption expenditure in total consumption expenditure*. New York, FAO.

равнище на дохода, то може да се говори за наличие на сериозни пречки пред спестяването на домакинствата и разместването на тяхното потребление, тъй като те са принудени да потребяват в рамките на текущите си постъпления във всеки един период. Освен това, колкото по-голям е дялът на домакинствата, изпитващи подобни затруднения, толкова по-ниска може да се очаква да бъде нормата на спестяване в икономиката.

Някои от теоретичните възражения срещу предположенията, възприемани в неокласическата теория на потреблението и спестяването на домакинствата, са свързани с невъзможността домакинствата да разполагат с цялата необходима информация за взимане на най-рационалните решения. Например, домакинствата рядко разполагат с точна информация или пък могат да предвидят с точност бъдещите изменения на своите доходи. Най-често информираността им е ограничена в рамките на сравнително кратък период в бъдещето, за който е налична определена информация за това какви промени в дохода могат да се очакват (вкл. например, че ще бъде получено определено допълнително възнаграждение в края на годината), т.е. домакинствата могат да формират определени очаквания за размера на постоянния доход, но точният момент и точният размер на изменението в дохода рядко могат да бъдат предвидени с точност. В условия на подобна неизвестност относно бъдещето е възможно дадено временно изменение на дохода да бъде интерпретирано като постоянно и това да доведе до изменение на потреблението, каквото не би се наблюдавало според хипотезата за постоянния доход.

Освен това, сложната оптимизационна задача, свързана с избора между потребление и спестяване с цел максимизиране на полезността в дълъг период, трудно би могла да бъде решена от домакинствата без помощта на математически и икономически методи, каквито те рядко имат възможност да прилагат. Затова и една от съществените критики, която може да се отправи към неокласическата теория на потреблението, се отнася до процеса на вземане на реше-

ния от домакинствата. Съществуват достатъчно доказателства, че в действителност домакинствата използват значително по-опростени методи за взимане на оптимални решения за потребление и спестяване. Нещо повече – оказва се, че в резултат от тяхното прилагане получената в рамките на жизнения цикъл ползност от потреблението е едва с около 5 до 10% по-ниска отколкото при ползване на сложните методи според теорията (Winter, et al., 2012). При обобщаване на резултатите от няколко ранни изследвания по тази тематика Браунинг и Кросли (2001) изчисляват и по-малки загуби от „неоптималното“ разпределение на потреблението и спестяването във времето (Browning & Crossley, 2001).

Като цяло ограничените възможности за вземане на оптимални решения, обусловени от посочените фактори, дават основания да се смята, че голяма част от домакинствата извършват своя избор между потребление и спестяване в рамките на т.нар. „ограничена рационалност“ (*bounded rationality*). Тя предполага прилагане на методи, които са достатъчно прости, за да могат да се използват безпроблемно при ежедневното решаване на тези въпроси. Един от тези методи е крайната версия на т.нар. „кейнсианско правило“, което означава потребление на целия текущ доход и нулево спестяване. Другите методи представляват различни модификации на интертемпоралното заместване, които могат да дават както резултати, близки до оптималните в рамките на ХПД и ХЖЦ, така и такива, които са по-скоро сходни на кейнсианските. Това е още един аргумент в полза на виждането, че макроикономическият анализ на потребителския избор и прогнозите за бъдещата динамика на потреблението и спестяването, както и зависимите от тях политики следва внимателно да отчитат действителното поведение на домакинствата, а теорията да се адаптира, за да може коректно да описва това поведение.⁹⁹

⁹⁹ Виж също Binswanger (2012).

Заклучение

Разгледаните по-горе отклонения на действителните условия, в които домакинствата взимат своите решения за потребление и спестяване, от предположенията на неокласическите хипотези за постоянния доход и за жизнения цикъл нямат за цел и не са основание за отхвърляне на техните теоретични заключения. Несъмнено, при наличие на съответните условия двете хипотези дават достатъчно точно описание на действителното поведение на съответните променливи. Но когато условията се различават от предположенията на теорията, е желателно да бъде направена съответната конкретизация в тях, за да може теорията да изпълнява по-добре функциите си при анализа на икономическите проблеми и при търсенето на оптималните решения за тях. В този смисъл изглежда, че анализът на потреблението и спестяването на домакинствата в България може да бъде подпомогнат чрез използване на възможностите на теоретичните постановки за ликвидните ограничения и за спестяването с цел формиране на т.нар. „буферен запас“.

Използвана литература

ДАМЯНОВ, Д., 2016. Спестяване на домакинствата в България (1994 – 2014). (Дисертация за присъждане на образователна и научна степен „Доктор“). София: УНСС.

BINSWANGER, J., 2012. Life Cycle Saving: Insights from the Perspective of Bounded Rationality. *European Economic Review*, 56(3), p. 605–623.

BIS, 2016. Long Series on Total Credit to the Non-financial Sectors, Basel: Bank for International Settlements.

BROWNING, M. & CROSSLEY, T., 2001. The Life-Cycle Model of Consumption and Saving. *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), p. 3–22.

CARROLL, C., 1997. Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis. *Quarterly Journal of Economics*,

112(1), p. 1–55.

CARROLL, C., 2001. A Theory of the Consumption Function, with and without Liquidity Constraints (Expanded Version). NBER Working Paper 8387.

DEATON, A., 1991. Saving and Liquidity Constraints. *Econometrica*, 59(5), p. 1221–1248.

FISHER, I., 1930. *The Theory of Interest*. New York: MacMillan.

FRIEDMAN, M., 1957. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.

HALL, R., 1978. Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, 86(6), p. 971–987.

WEINTRAUB, E. R., 2008. Neoclassical Economics. In: *Concise Encyclopedia of Economics*. 2nd ed.: Library of Economics and Liberty.

WINTER, J., Schlafmann, K. & Rodepeter, R., 2012. Rules of Thumb in Life-Cycle Saving Decisions. *The Economic Journal*, 122(3), p. 479–501.

ZELDES, S., 1989. Consumption and Liquidity Constraints: An Empirical Investigation. *Journal of Political Economy*, 97(2), p. 305–346.

За контакти:

ас. д-р Димитър Д. Дамянов, УНСС, кат. Икономикс, каб. 4027, Студентски град „Христо Ботев”, Ул. Осми декември, София 1700, e-mail: ddamyanov@unwe.bg.

КРИТИЧЕН ПОГЛЕД ВЪРХУ ТЕОРЕТИЧНИТЕ АСПЕКТИ НА РЕЛИГИОЗНИЯ ИКОНОМИКС

Петкан Илиев

CRITICAL LOOK ON THE THEORETICAL VIEWS OF THE ECONOMICS OF RELIGION

Petkan Iliev

Abstract: The article is one of the first attempts in bulgarian economic Literature to state briefly the basic theoretical views of the economics of religion. This paper is an attempt to consider state and church relations using the theory of religious economy. This paper presents the review of researches using economic approach to the study of religion economy.

Key words: economics of religion, religious market, religious monopoly, religious monopolistic competition, religious commodities and services

Въведение

Изучаването на икономическата теория и стопанската дейност на религиозните организации е от съществено значение за съвременната икономика на България, където православието и отчасти католицизма наред с мюсюлманското вероизповедание, играят важна роля в обществено-икономическия живот на страната. Стопанската дейност на религиозните общности е една от икономическите области, която е изключително слабо научно изследвана. Тази икономика поне досега е представлявала за повечето икономисти като нещо съпътстващо и с незначителен дял в общата икономическа структура, паралелна на основния поток от стопански дейности в публичния и частния бизнес сектори. Нещо повече, тя дори в повечето случаи няма допирни точки с тях и се отъждествява с начин на производство, който е технологически несъвършен, технически изостанал и принизен до натуралното стопанство.

1. Теоретични концепции за религиозната икономика

От гледна точка на икономическата теория, принципният подход, който ние сме приели към анализа на религиозната дейност, респ. църквата като една от основополагащите институции в обществения живот, се базира на следната фундаментална конструкция, изведена от Петер Бергер (BERGER P, 1967, стр. 138). Според него, съвременното общество демонстрира плурализъм на мненията и институциите във всичките му аспекти, вкл. и по отношение на религиозната дейност, а „плуралистичната ситуация е преди всичко пазарна ситуация. В този смисъл религиозните институции се превръщат в пазарни агенти, а религиозните традиции/обичаи – в потребителски стоки. А в такава ситуация една значителна част от религиозната дейност се оказва под въздействието на логиката на пазарната икономика“.

Най-голям брой изследвания и публикации по въпросите на икономиката на религиозната дейност (Economics of religion) има в рамките на базисната теория за потребителското поведение.

Една част от авторите изследващи религиозната икономика описват оптимизационния модел на поведение на индивидите/домакинствата в религиозния сектор посредством разходната теория и теорията за възнагражденията (VERRIPS, J., 1973, June, p. 852-867). В качеството си на нематериално „възнаграждение“, което индивидите/домакинствата получават от участието си в религиозните дейности в широкия смисъл на думата, една част от икономистите посочват статуса на вярващите в обществото, неговото повишаване, личното им удовлетворение от установяването на приятелски взаимоотношения между миряните и формирането на своеобразен кръг по „интереси“ (IANNACCONE, Laurence R., 1988, pp. S241-S268). От друга страна, материалното възнаграждение, което получават индивидите от религиозните организации и институции за своята съпричастност към определена църква или вероизповедание се изразява основно във финансовата или материалната помощ,

която те дават и оказват на социално слабите (AAZZI, Corry and Ronald EENRENBURG, 1975, pp. 27-56).

От гледна точка на разходната теория, икономистите (Вж. пак VERRIPS, J., 1973, June, p. 852-867) анализиращи религиозната икономика обособяват два типа разходи, които домакинствата и индивидите правят по отношение на църквата:

- Преки финансови и материални разходи под формата на доброволни парични пожертвования и на материални активи (строителни материали, църковни вещи и принадлежности – свещници, икони и пр.);

- Нематериални разходи – разходи на време и усилия на индивидите, свързани с посещение на църковни служби, организация на църковна благотворителност и други доброволчески дейности в рамките на църковната общност.

Някои икономисти считат, че разходите, които индивидите/домакинствата правят за църквата могат да се разглеждат в рамките на т.нар. „сигнализационен модел“, тъй като размерът на доброволните пожертвования, например, може да послужи като сигнал за благонадеждност и добра репутация на съответния човек (OLDS K., 1994, p. 277-297). Така например, ако даден индивид прави значителни вноски в местната църковна общност, това означава, че той има намерение в дългосрочен план да общува и взаимодейства с нейните членове и едва ли ще бъде недобросъвестен и некоректен към тях, с други думи той заслужава доверието в деловия свят.

Друг подход за изследване на религиозната икономика е свързан с т. нар. поведенчески модел на избор¹⁰⁰. В съответствие с него, някои икономисти разглеждат модела на формиране на определен тип религиозно поведение като избор в условията на неопределеност. Според тях, посещението на църква в даден период от време

¹⁰⁰ Вж. Kahneman, Daniel – израело-американски психолог, един от основоположниците на психологическата (поведенческа) икономическа теория.

увеличава религиозния капитал на индивида, което от своя страна води до нарастване на полезността при бъдещи посещения (MONTGOMERY J., 1996, p. 443-447.). Освен това, участието в религиозния живот и дейности може да се разглежда като рационално решение на индивида, с помощта на което той увеличава като цяло стойността на собствения си човешки капитал (ANDERSON G., 1988, p.1066-1088.).

Един друг интересен поглед върху религиозната икономика е свързан с теория на фирмата. Още А. Смит разглежда църквата и нейната дейност в качеството ѝ на производител на специфични услуги. Нещо повече, той я отъждествява с една голяма корпорация „Духовенството на всяка господстваща църква образува голяма корпорация“ (СМИТ Адам., 1983, с. 772.). Църквата, както всяка една фирма, работи в рамките на пазарните условия и параметри – цени, количества, търсене и предлагане, които ограничават нейното поведение, така както и на всяка компания от гражданския оборот (IANNACCONE L. 1998, p.1478.) . Тези специфични религиозни услуги притежават редица особености, които дават основание на някои икономисти (Вж. пак там, IANNACCONE L. 1998, p.1478.) да ги отнасят към т. нар. „клубни блага“ отличаващи се със своето колективно производство и наличието на положителен външен ефект (мрежови ефект). От тази гледна точка за религиозните услуги, подобно на публичните блага с външен ефект, е характерен т. нар. проблем на „пътника без билет“¹⁰¹, т.е. желанието на индивида да се ползва от тези блага, без да заплати за тяхното потребление.

¹⁰¹ Както в пазарното стопанство се произвеждат стоки и услуги, така и в публичното стопанство се произвеждат и предоставят за потребление публични блага, които гражданите „купуват“ чрез плащаните от тях данъци. Финансовите средства за реализиране на целите на публичното стопанство са преди всичко данъците, събирани по задължителен и принудителен начин от доходите на стопанските субекти. Нежеланието на хората да участват в поддържането на тези блага се нарича „проблем на пътника без билет“.

Поради това редица икономисти защитават тезата, че строгите ограничения по отношение на поведението на членовете на някои религиозни организации (предимно секти и малки религиозни общности) играят ролята на своеобразно пресяване (screening), отсявайки хората с ниско равнище на участие в живота на църковната общност, в резултат на което нараства съвкупната полезност на религиозната група (IANNACCONE L., 1992, p.271-291.).

Разгледаните по-горе подходи (подходът в рамките на теорията за потребителското поведение и подходът свързан с теория на фирмата) по наше мнение са правилни и изключително интересни за анализ на социално-икономическата дейност на религиозните организации и институции. Но според нас, тези два подхода не могат да ни дадат аналитичния инструментариум за цялостната социално-икономическа дейност на религиозните организации и в частност на църквата, респ. на БПЦ. Затова тези подходи трябва да се допълнят с качествено ново равнище на изследване, обобщавайки поведението на индивидуалните агенти (църкви, манастири и пр.) на равнище пазарна структура, т.е. като „производители“ на специфични религиозни услуги и на същински пазарни стоки и услуги. В този смисъл взаимодействието между църквата и населението може да се разглежда като един особен пазар, където в зависимост от целите и характеристиките на стопанските агенти (продавачи и купувачи на религиозни услуги и на стоки и услуги от стопанска дейност на църквата) се формира и тяхното участие в общия стопански оборот.

За целта ще направим класификация на дейностите на религиозната/църковната икономика, които по наше мнение обхващат изцяло този специфичен стопански сектор.

За осветляване на последващото изложение трябва да отбележим, че религиозната дейност в нейния социално-икономически аспект, според нас, може да бъде обособена в три основни направления:

1. Същинска религиозна дейност, при която социално-икономическият елемент в по-голямата си част е съпътстващ, т.е.

косвен. На практика, тук влизат всички услуги предоставяни от църквата, касаещи нейната религиозна дейност. Според Закона за вероизповеданията, чл. 23. (1) Регистрираните вероизповедания имат право за своите нужди да произвеждат и продават вещи, свързани с богослужебната им дейност, ритуали и обреди. (2) Сделките по ал. 1 не са търговски по смисъла на Търговския закон. Въпреки това, тази дейност е част от стопанския оборот и генерира определени приходи, респ. разходи, които обаче официалната статистика не отчита, поради липса на методика. Такива са например църковните треби и трeбните такси (църковна служба или обред от частен характер при кръщение, брак, опело и пр.). В същото време църквата реализира доходи от продажбата на свещи, икони, църковна утвар, религиозна литература и пр. дейности, които също са изключени от оценката на реалния стопански оборот. Таксите от църковните услуги и продажбата на предмети и продукти с религиозно предназначение формират от 60 до 100% от приходната част на епархийските бюджети¹⁰². Към това направление трябва да се прибавят приходите от дарения и спонсорства, както и държавната субсидия. Първите формират между 10 и 20% от приходите на митрополиите (епархийските бюджети), докато държавната субсидия нараства от 1 560 000 лв. през 2010 г. на 2 360 000 лв. за ремонт и строителство на храмове и манастири на Българската православна църква в страната през 2015 г. Отделно от това има държавна субсидия, която е за подпомагане на Българските православни църковни общини в чужбина и свещенослужителите, работещи зад граница. За същия период тя нараства от 750 000 лв. на 850 000 лв.;

2. **Стопанска религиозна дейност**, която включва църковните земеделски стопанства, търговски дружества за стопанисване на горите, дърводобив, строителство, арендоване на имоти и пр. Към

¹⁰² Изт. Данни от регистър БУЛСТАТ за епархиите на БПЦ на територията на Република България; източници на финансиране - такси за услуги с незап. характер (изчисления на автора).

това направление включваме и безвъзмездната помощ (грантовите схеми), т.е. субсидиите по Програмата за развитие на селските райони, мярка 322, която е свързана с ремонт и реконструкция на сгради с религиозно предназначение и подобряване на прилежащите пространства;

3. *Социална религиозна дейност*, включваща църковните социални кухни, сиропиталища, старопиталища, здравни заведения и др. Тази дейност се изпълнява както от самите църкви и манастири, така и от специално създадени с участието на Църквата сдружения и фондации (ЮЛНЦ).

По отношение на първото направление, църквите и манастирите, като поделения на БПЦ и в ролята си на носители на определени социално-икономически отношения, са юридически лица на публичното право и от гледна точка на икономическата теория част от предоставяните от тях услуги са обществени блага, от които се ползват всички граждани на страната – православни и тези, които посещават и ползват услугите/благата на религиозното културно-историческо наследство. По този начин се постига и една от основните цели на Църквата – ефективно управление и провеждане на духовните и социални дейности.

Второто и третото направление отразяват резултатите от същинската социална и стопанска дейност на Църквата и от тази гледна точка тя участва като пълноправен стопански агент в социално-икономическия живот на България. На практика, Църквата се явява „производител“ и „потребител“ на стоки и услуги и като такава попада под санкцията на принципите и законите на бизнеса.

2. Основни модели на поведение на църквата в обществено-икономическия живот

Теоретическите модели, използващи икономическия подход като основа за анализа на религиозната икономика, на практика се явяват като една от основните методологически парадигми на изс-

ледователското и научно търсене. В рамките на този подход религиозните организации се разглеждат като конкуриращи се помежду си фирми, предлагащи на обособения религиозен пазар, респ. на потребителите, специфични религиозни стоки и услуги. Към подобно дефиниране на религиозната икономика се придържат редица анализатори, чийто основни представители са Уйлям Бейнбридж (BAINBRIDGE, W. S. and STARK, R. (1987), Роджър Финке (FINKE, R. and STARK, R. 1992), Родни Старк и др.

Преобладаващата част от изследователите (Keith N. HYLTON, Yulia RODIONOVA, and Fei DENG, **2008, p.1-48**) на религиозната икономика се базират на теоретичните конструкции за взаимоотношенията „църква-държава“ изведени от А. Смит, който в „Богатството на народите“, разглежда религиозната икономика през призмата на фирмената теория. Според Смит, религиозните организации подобно на фирмите предлагат на своите клиенти определен продукт. Появата на този специфичен пазар на нови религиозни фирми е с цел задоволяване на потребителското търсене на базата на конкурентните отношения. Създаването на монопол чрез държавно „лицензиране“ или изграждането на държавна религия би намалило усилията на продавачите на религиозни стоки и услуги по удовлетворяването на потребителските вкусове и предпочитания. С течение на времето, духовенството при държавно подкрепяните църкви, ще се дистанцира и отдалечи от загрижеността за своите членове. На практика намесата на държавата отслабва мотивацията на Църквата от развиване и подобряване на религиозните и социално-икономически дейности, т.е. нейната полезност за нейните членове и за обществото като цяло. Поддържането на определена религия създава т. нар. „ленив монопол“ (lazy monopoly)¹⁰³. (HIRSCHMAN, A., 1970) Адам Смит описва това като резултат от държавната подкрепа на църквата (Вж. пак там, Keith N. HYLTON, Yulia

¹⁰³ Това е термин въведен от Алберт Хиршман през 1970 г.

RODIONOVA, and Fei DENG, 2008, p.1-48).

В действителност Адам Смит в „Богатството на народите“, анализирайки държавните разходи в Книга V, Глава I, описва влиянието на държавната намеса и участие в дейността и конкуренцията между различните религиозни организации и секти: „Но ако политиката никога не бе призовавала на помощ религията, ако победилата партия никога не бе отдавала предпочитания на догмите на една секта пред догмите на друга, тя вероятно би се отнасяла еднакво и безпристрастно към всички секти и би позволила на всеки да избере своя свещеник и религия, както намери за добре. В такъв случай несъмнено биха съществували множество религиозни секти. Почти всяка енория би образувала вероятно малка самостоятелна секта или би поддържала свои догми. Всеки проповедник несъмнено би се чувствувал принуден да полага извънредни усилия и да си служи с всяко средство, за да запази и увеличи броя на своите последователи. Но тъй като всички други проповедници биха се чувствували принудени да правят същото, никой проповедник или секта от проповедници не биха могли да постигнат много голям успех. Користното и енергично усърдие на религиозните проповедници може да бъде опасно и неприятно там, където обществото търпи само една секта или където цялото общество е разделено на две или три големи секти, чиито проповедници действат съгласувано и се подчиняват на строга дисциплина и йерархия. Но това усърдие трябва да е напълно безопасно там, където обществото е разделено на 200 или 300, или може би на много хиляди малки секти, нито една от които не може да бъде достатъчно значителна¹⁰⁴, за да нарушава общественото спокойствие. Проповедниците на всяка секта, виждайки се заобиколени от всички страни повече от противници,

¹⁰⁴ Бел. моя. Едно от условията за съвършена конкуренция е наличието на достатъчен брой продавачи, респ. купувачи на пазара, т.е. значителен брой, така че нито един от тях да не може да влияе върху пазарните параметри – цени и количества.

отколкото от приятели, биха били принудени да усвоят онази откровеност и умереност, които толкова рядко се срещат сред проповедниците на онези големи секти, догмите на които, поддържани от гражданската власт, се зачитат от почти всички жители на обширни кралства и империи..... все пак ако тези секти са достатъчно многобройни и следователно всяка от тях е прекалено малка, за да нарушава общественото спокойствие, прекомерната ревност на всяка от тях към нейните догми не би могла да има много вредни последици, а, напротив – някои добри резултати; и ако правителството е твърде решено да не им се меси и да ги застави да не се месят едни на други, малко вероятно е те да не се разцепят достатъчно бързо и да станат скоро достатъчно многобройни“ (Вж. пак там, СМИТ Адам., 1983, с. 767-769).

Според Адам Смит, намесата на държавата в дейността на църковните организации и по-точно в конкурентните отношения между тях, се отразява негативно върху качеството на религиозните продукти и услуги. Отсъствието на държавна намеса, от своя страна ще повиши конкурентоспособността на религиозните стоки и услуги и ще активизира поведението на църквите и църковните институции на религиозния пазар.

Ако обобщим казаното по-горе, може с увереност да заявим, че съвременното общество демонстрира два принципиални подхода по отношение на религиозните дейности:

- При първият, дадена Църква/конфесия, т.е. вероизповедание, се провъзгласява законово от страна на държавата в качеството си на единствено или доминиращо, а съответната религия се признава за официална. В този случай официалната Църква се оказва монополист на пазара на религиозни услуги;

- При вторият подход, държавата допуска многоконфесионалност, т.е. многообразие на вероизповеданията в обществото, без официална подкрепа на някое от тях. В този случай, всяка отделна Църква е в конкурентни отношения с останалите вероизповедания

във връзка с предоставяните религиозни услуги. Доколкото предоставяните от църковните институции религиозни услуги се различават частично по отношение на религиозните символи, литургии и др. особености на организацията на религиозната дейност, то тези услуги предоставяни от тях не трябва да се разглеждат в качеството си на съвършени субститути, т.е. от църковни организации действащи в условията на т. нар. съвършена конкуренция. По-скоро, според нас, съществуването в рамките на едно общество/национално стопанство на различни църкви би трябвало да се възприема не като съвършена конкуренция, а като монополистическа конкуренция. Съвършената конкуренция като форма на пазарна структура не може да има място на пазара на религиозни услуги, тъй като от една страна, е налице съществена диференциация на самите религиозни услуги, които в очите на техните потребители не могат да се проявяват в качеството си на съвършени заместители, а от друга – трудно може да говорим за еднородност на продукта/услугата.

Използвана литература

BERGER P. *The Sacred Canopy: Elements of Sociological Theory of Religion*. Gardern City.N.Y.: Doubleday, 1967;

VERRIPS, J. (1973 June) The Preacher and the Farmers: The Church as a Political Arena in a Dutch Community, **75 (3)**, *American Anthropologist*, p. 852-867;

IANNACCONE, LAURENCE R., 1988, "A Formal Model of Church and Sect", *American Journal of Sociology*, 94, pp. S241-S268, (club theory and collective action);

AZZI, CORRY AND RONALD EHRENBERG, 1975, "Household Allocation of Time and Church Attendance", *The Journal of Political Economy*, 83, pp. 27-56 (club theory and collective action);

OLDS K., *Privatizing the Church: Disestablishment in Connecticut and Massachussets* // *Journal of Political Economy*, 1994, V. 102, №2, p. 277-297.;

MONTGOMERY J. *Contemplations of the Economic Approach to Religious Behavior // American Economic Review, 1996, V. 86, №2, p. 443-447.*;

ANDERSON G., *Mr. Smith and the Preachers & The Economic of Religion in the Wealth of Nation // Journal of Political Economy, 1988, V. 96, №5, p.1066-1088*;

СМИТ АДАМ., *Богатството на народите, Партиздат, София, 1983*;

IANNACCONE L. *Introduction to the Economics of Religion //Journal of Economic Literature, 1998, V.36, №3, p.1478*;

IANNACCONE L. *Sacrifice and Stigma: Reducing Free-riding in Cults, Communes, and Other Collectives //Journal of Political Economy, 1992, V.100, №2, p.271-291*;

BAINBRIDGE, W. S. AND STARK, R. (1987) *A Theory of Religion*. New Brunswick, New Jersey: Rutgers University Press;

FINKE, R. AND STARK, R. (1992) *The Churching of America: Winners and Losers in Our Religious Economy*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press;

KEITH N. HYLTON, YULIA RODIONOVA, AND FEI DENG, "Church and State: An Economic Analysis", BU Law Working Paper 08-24, July 7, 2008, p.1-48;

HIRSCHMAN, A. (1970) *Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organization and States*. Cambridge, MA: Harvard University Press;

За контакти:

Гл. ас. Петкан Илиев, УНСС, petkaniliev@abv.bg

ТРАНЗАКЦИОННИЯТ ПОДХОД: АЛТЕРНАТИВА И ПРИЕМСТВЕНОСТ

Калин Господинов

TRANSACTIONS APPROACH: ALTERNATIVE AND CONTINUITY

Kalin Gospodinov

Abstract: In modern economics critique of the standard, neoclassical economic theory prominently. Many researchers write about the crisis of economic theory in general. However, it would be unfair to reject „mainstream“ fully as yet absolute majority of economists take his tools and prognostic functions. Therefore, when analyzing the crisis phenomena in contemporary theory would be correct to speak of its narrowness or incomplete. Ability to overcome some of these manifest shortcomings of the traditional theory offers institutional theory, in particular the theory of transaction costs, justifying the need and the possibility of avoiding bounded rationality by additional costs for information, legal, advertising and so on costs.

Key words: institutional economics, transaction costs, bounded rationality

Към средата на XX век неокласическата икономическа теория се утвърждава, като доминираща в своята област. Освен че е правоприемник на класическите принципи и методи, тя възприема за своя основа моделът на Л. Валрас, в рамките на който икономическите агенти си разменят икономически блага. Агентите действат изключително егоцентрично и в свой личен интерес; разменяните стоки и услуги са хомогенни. Агентите разполагат с цялата необходима информация за стоките и за условията на тяхната реализация. Правото на собственост е ясно регламентирано. Това им предоставя увереност, че придобитата полезност в резултата на размяната ще е по-голяма от направените разходи. С други думи, размяната не изисква допълнителни разходи освен вече обявените цени.

На практика обаче, особено в днешно време, процесите на размяна се съпровождат от редица допълнителни разходи (преди сдел-

ката, по време на сделката и след сделката) извършвани от икономическите субекти, които излизат извън рамките на допусканията от неокласиците. Тези разходи се обуславят от нерационалното поведение на икономическите агенти и несъвършенството на институционалната и правна среда. Разходи получили известност в литературата, като транзакционни разходи. Макар и открити от Р. Коуз¹⁰⁵ още през 1937 г., теорията за транзакционните разходи се развива по-късно, едва през 1960-1980 години на миналия век, като става ядро на широк кръг научни изследвания обединени под общо название, „нова институционална теория“.

Новата институционална теория възражда загубеният популярност стар (традиционен) институционализъм, който не успява да реализира очакванията за алтернативност и по-голяма обективност в сравнение с неокласическия подход. Въпреки многото оригинални идеи и приноси на старите институционалисти, в крайна сметка тяхната школа не става водеща или поне не измества неокласическото направление. Причините за това са както външни, така и вътрешни (в рамките на самата школа). Сред външните фактори от особено значение е отделянето на социологията, като самостоятелно научно направление. В областта на психологията особена популярност получава бихейвиоризма, при това пренебрегвайки предпочитаните от институционалистите категории (навиците, обичаите и рутината), като основни мотиви в човешкото поведение. В тази връзка метода на институционалистите губи основното си предимство – интердисциплинарността си, която го е правила толкова привлекателен и предпочитан от изследователите през този период. Друг много сериозен удар институционалистите получават от Великата депресия, която У. Митчел не успява да предскаже със своите модели за деловия цикъл (за разлика от представителите на австрийската школа). Новият курс на Рузвелт, както и зародилото се

¹⁰⁵ Coase, Ronald. The Nature of the Firm. // *Economica*, Vol. 4, No. 16, 1937 pp. 386-405

кейнсианство, отново връщат научния интерес в руслото на неокласиката. При това основните постижения на институционалистите, като агрегираните макроикономически показатели, активното използване на статистически и емпирични данни, биват успешно възприети от кейнсианците, и това окончателно отнема славата на институционалистите, като единственото емпирично направление в икономиката.

Вътрешните причини имат не по-малко значение за изместването на институционалистите на по-задни позиции. Главната е, може би неспособността на авторите от това направление да изработят обща изследователска програма, с която да обединят усилията си. Като резултат към края на 40-те години на миналия век, институционализмът, обединяващ количествените методи за анализ, теориите за деловия цикъл, постиженията на социологията, психологията, правото, като единна наука престава да съществува. Недоволството от неокласицизма обаче си остава. Периодът на натрупване на факти и тотална критика на метода се заменя с нови идеи и теории. Ако до тогава идеите на неокласиците просто се отхвърлят, то сега започва тяхната модификация, което в крайна сметка води до появата на ново направление – нова институционална икономика.

Новата институционална икономика се асоциира преди всичко с теорията за транзакционните разходи (създадена от Р. Коуз и разработана от О. Уилямсън), теорията за правата на собственост (Х. Демсец и А. Алчиан) и теорията „принципал – агент“ (А. Берли, Г. Минз, М. Дженсън и У. Меклинг). Тя надгражда неокласическата теория, приемайки концепцията за минимизиране на разходите, но така също се фокусира върху ефективността на икономическите процеси на базата на институциите, отчитайки, че могат да възникнат допълнителни разходи при смяна на правото на собственост. Емпиричните изследвания получават по-голямо внимание за разлика от неокласиците. Акцентът на тези изследвания е поставен върху значението на институциите, както формални, така и неформални. В настоящото изложение акцентираме изключително върху теорията

за транзакционните разходи, като ядро на новата институционална теория.

Особено място в развитието на теорията за транзакционните разходи има Дж. М. Кларк, който пръв анализира ролята на информационните разходи или разходите за приемане на решения.¹⁰⁶ Тези разходи създават непреодолима бариера за оптимизиране на фирменото поведение. Той ги нарича *overhead costs* или *режийни*, общи административни разходи, които не са свързани с преките производствени разходи или със себестойността на продукцията. Кларк предполага, че източникът на тези разходи са големите инвестиции в основен капитал. Това не се е случвало в докапиталистическите формации, където основни фактори на производството са били суровините и работната сила. Разходите за тези ресурси, лесно се прехвърлят върху цената на готовата продукция. В следствие обаче, влягането на големи средства в основен капитал става бреме за предприемача, което той не може да избегне, ако иска да е конкурентен и ефективен. Стойността на машините не може веднага да се прехвърли върху крайния продукт и за това тези разходи се явяват поток от постоянни разходи, за разлика от променливите. Влагайки големи средства в сгради и оборудване, предприемачът не може бързо и без допълнителни разходи да преминава от един отрасъл в друг или от едно производство към друго, така че той трябва да се задоволи с това което му предоставя пазара. В тази връзка „нормалната печалба“ не му е гарантирана. В крайна сметка, тези разходи не участват пряко при определянето на себестойността на продукцията, имат относително постоянен размер и се компенсират за сметка на доходите на предприемача. Това според Кларк, дистанцира тези разходи от механизма на пазарно ценообразуване или пределните разходи не се обвързват с пределните приходи при изменение на производството с единица.

¹⁰⁶ Clark J. M. *Studies in the Economics of Overhead Costs*. Chicago: University of Chicago Press, 1923.

С други думи, необходимостта от допълнителни разходи за координация на икономическите решения (към вече направените разходи за суровини, капитал и труд) не е въображаема и пренебрежимо малка величина, а източник на осезаеми по величина разходи съпоставими с производствените. Нещо повече, икономическото развитие се съпровожда с увеличаване размера на транзакционните разходи, като следствие на усложняването на икономическите връзки и относителното им намаляване на единица готова продукция.

На този фон транзакционните разходи не бива да се пренебрегват от икономическите субекти и е необходимо въвеждането на система за тяхното отчитане, като в последствие те станат допълнително условие за вземането на икономически решения. В тази връзка възникват трудности свързани с практическото определяне на обхвата на транзакционните разходи. Един от първите опити в това отношение прави Х. Демсец изследвайки фондовия пазар в Ню Йорк (NYSE) през 1968 г.¹⁰⁷ Използването на предложения от Демсец метод (спреда и комисионните на брокерите) за измерване на транзакционните разходи продължава и в по-ново време, като тази методика прилагат редица изследователи, като например, Х. Стол и Р. Уели, като според тях размера на транзакционните разходи (на фондовата борса) варира от 2% до 9%.¹⁰⁸ Друг пример, отново във финансовата област, предлага М. Полски, изследвайки сектора на американските търговски банки и равнището на транзакционните разходи за периода от 1934 – 1998 г.¹⁰⁹ Резултатите от анализа показват, че за изследвания период общите транзакционни разходи (сума от лихвените и нелихвените разходи) се увеличава от 69%

¹⁰⁷ Demsetz H. The Cost of Transacting. // Quarterly Journal of Economics, Vol. 82, No 1 (Feb., 1968), pp. 33 - 53.

¹⁰⁸ Stoll, Hans and Robert Whaley. 1983. Transaction costs and the small firm effect. // Journal of Financial Economics 12, pp. 57-79.

¹⁰⁹ Polski, M. Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry, Indiana University, 2001.

през 1934 г. до 77% през 1998 г. Е. Фуруботън и Р. Рихтер определят средното равнище на управленските (вътрешно фирмените) и пазарните транзакционни разходи „за типична фирма“, приблизително на 50 – 57% от крайната цена на продуктите. Ако производственият процес се състои от няколко етапа (а той обикновено е такъв), транзакционните разходи могат да достигнат 67% от цената на дребно.¹¹⁰ В макроикономически план известни са резултатите публикувани от Дж. Уолис и Д. Норт, които определят транзакционните разходи в американската икономика за продължителен период от време, до 55% от БВП.¹¹¹

Могат да бъдат приведени и други изследвания за конкретни отрасли или структуриращи предприятия, но това едва ли е необходимо за да се убедим, че транзакционните разходи са значителни по мащаб разходи, които трябва да се отчитат в ежедневната практика на икономическите субекти. Въпреки това, те все още не са обособена част от функциониращата финансова и счетоводна нормативна уредба. На този фон, алтернативните подходи в икономическата теория и практика забелязани от институционалистите, все още не намират развитие на своя потенциал. Те могат да се разглеждат, като естествено допълнение и развитие на неокласическата парадигма в областта на теорията на фирмата и разходите, които могат да бъдат открити също така в дейността на домакинствата и държавата. Ако в неокласическите анализи се отчитат разходите за основните производствени фактори (земя, труд, капитал), транзак-

¹¹⁰ Фуруботън Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005, с. 68

¹¹¹ Wallis J. J. and D. C. North. 1988. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970. In: S. L. Engerman and R. E. Gallman, eds., Long-Term Factors in American Economic Growth, pp. 95-161. Studies in Income and Wealth, no. 51. Chicago and London: University of Chicago Press.

ционният подход по същество добавя разходите за ресурса „информация“.

Използвана литература

COASE, R. (1937) *The Nature of the Firm*. *Economica*, Vol. 4, No. 16, November 1937

CLARK, J. (1923) *Studies in the Economics of Overhead Costs*. Chicago: University of Chicago Press.

DEMSETZ, H. (1968) *The Cost of Transacting*. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82, No 1

STOLL, H. and WHALEY, R. (1983) Transaction costs and the small firm effect. *Journal of Financial Economics*.

POLSKI, M. (2001) *Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry*. Indiana University.

WALLIS, J and NORTH, D. (1988) *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*. Chicago and London: University of Chicago Press.

ФУРУБОТН, Э., РИХТЕР, Р. (2005) *Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории*. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета.

За контакти:

Гл. ас. д-р Калин Господинов, Икономически университет – Варна, k.gospodinov@ue-varna.bg.

ГЛОБАЛНАТА ФИНАНСОВО-ИКОНОМИЧЕСКА КРИЗА ОТ 2008 Г. ПРЕЗ ПОГЛЕДА НА АВСТРИЙСКАТА ИКОНОМИЧЕСКА ШКОЛА

Кристиян Корелов

THE GLOBAL FINANCIAL AND ECONOMIC CRISIS OF 2008 THROUGH THE VIEW OF AUSTRIAN SCHOOL

Kristiyan Korelov

Abstract: The purpose of this paper is to examine the critical views about the global and financial crisis of 2008 from the supporters of Austrian economic school. The article analyses where Austrian Economics find the origin of the current financial crisis and what will be done if economists adhered to this heterodox school.

Key words: Austrian school of economics, economic cycle, financial crisis.

Въведение

Изминаха почти девет години откакто настъпи една от най-големите паники на фондовата борса в САЩ. Кредитните пазари спряха да функционират напълно (Gorton, 2008), а ситуацията наподобяваше много на тази от паниката през 1907 г., когато банките масово изпитваха нужда от ликвидност и огромна част от тях бяха пред фалит. Около век по-късно, през август 2007 г. сценарият пред повечето от финансовите институции в САЩ бе същият, а така появилата се финансова криза се разрасна до мащабите на световна икономическа рецесия, разгърнала своите мащаби отвъд океана и засегнала цяла Европа. Нямаше никакво съмнение сред академичните среди, че е настъпила най-голямата финансово-икономическа криза за последните седемдесет години. Факт, отбелязан още по това време от експерти като Eichengreen, В. и К.Н. О’Rourke (2009), а някои като Joseph E. Stiglitz (2008) стигат и по-далеч като обявя-

ват, че е по-тежка и по-остра дори от Голямата депресия (1929 – 1933г.), като конкретните му аргументи са наличието на по-сложни финансови инструменти – деривати (наричани от Уорън Бъфет още и „оръжия за масово поразяване“) и изключително големите мащаби на днешните световни финансови пазари.

Може да се твърди, с голяма доза убеденост, че съществува единодушие по отношение на сериозността и мащабите на Световната икономическа криза от 2008 – 2009 г. Едва ли има икономист, който да отрече, че заедно с Голямата депресия оглавяват класацията на най-тежките икономически кризи за изминалия век. Липсва консенсус обаче по въпроса за генераторите, породили икономическия крах на фондовите борси. Хаосът сред капиталовите пазари се пренесе и като хаос в разбирането и тълкуването за произхода на кризата сред академичните среди. Икономисти от различните школи са в процес на „люта битка“ разиграваша се в списания, журнали, конференции, форуми, кръгли маси и т.п. Не случайно се заговори и за криза на икономическата теория, защото, освен че се затруднява да даде еднозначен отговор на причините за кризата, тя изпитва трудности и за предлагането на адекватни мерки за излизане от нея. Това даде отражение и върху продължителността на рецесията и депресията в много от развитите и развиващите се икономики. Възстановяването на българската икономика например, продължи пълни шест години, тъй като достигането на предкризисното ниво на БВП по данни на НСИ от началото на рецесията през 2009г., стана възможно едва в края на 2014г. (Ганев, 2015).

Без особени различия, повечето икономисти се обединяват около следните условия, довели до световната финансова криза: експанзионистична монетарна политика в САЩ между 2002 и 2007 г.; свърхликвидност, породена от ниските лихви по кредитите; бум в строителството и покачване на цените; голям брой рискови кредити, които се секюритизират; погрешно разпределение на инвестициите и спестяванията в световен мащаб; разрастване на финансовия сектор без производство или продажба на реални блага; ниски

спестяванията, а в САЩ дори отрицателни.

Крайъгълен камък за академичните среди е посочването основните генератори дали възможност за разрастването на подобни процеси. Повечето икономисти гравитират около две основни тези: първият кръг от икономисти, като Joseph E. Stiglitz (2008) и акад. Иван Ангелов (2010), застъпват тезата, че съществува липса на държавни регулации, прекомерна свобода на пазарите и дори обвиняват самата същност на пазарната икономика (тук предимно са представители на кейнсианското направление в икономикса и марксисткото хетеродоксално течение); вторият кръг от икономисти защитава обратната теза, а тя е, че именно държавната намеса на кредитните пазари и грешките на регулаторните органи водят до пукането на ипотечния балон и последвалият го безпрецедентен икономически крах през лятото на 2007г. Към защитниците на втората теза могат да се обособят всички икономисти на една от хетеродоксалните икономически школи – Австрийската икономическа школа. Нейни съвременни представители са: Israel Kirzner, Robert Higgs, Walter Block, Mark Skousen, David Gordon, Hans-Hermann Hoppe, Jesús Huerta de Soto, Mark Thornton, Peter Boettke, Peter G. Klein, Joseph T. Salerno, Steven Horwitz, Adrian O. Ravier, Robert P. Murphy, David Hannibal, Roger W. Garrison, Filipp Bagus, Jörg Guido Hülsmann и др. Ще бъде пропуск ако не споменем и имената на български икономисти, като Стефан Колев, Николай Герчев, Стефка Коева, Красимир Петров и др. Повечето от тях обаче работят по проблемите на Австрийската икономическа школа в чужди университети зад граница.

Защитниците на австрийската икономическа школа са едни от малкото икономисти, които предвидиха акуратно спукването на ипотечния балон през лятото на 2007г. Поради тази причина си заслужава да се отдаде внимание на постановките, в които излагат своите анализи за икономическия цикъл. Настоящата разработка си поставя за цел да разгледа теорията за австрийския бизнес цикъл и критичните бележки спрямо световната икономическа криза от

2008г., отправени от представителите на хетеродоксалната Австрийска икономическа школа.

Изложение

През 1871г. икономистът Карл Менгер поставя началото на една нова школа в икономическата теория, написвайки своя magna opus – *“Принципи на икономикса”*. Методът, който използва той и последователите му, е икономически субективизъм. Център на изследването му е човекът и неговата стопанска дейност. Икономическите категории, които Менгер използва, претендират за надисторичност, те се разглеждат като вечни, логични закони на стопанската дейност, заключени в психиката и съзнанието на човека. Така Менгер създава Австрийската икономическа школа, към която принадлежат още икономисти като Ойген фон Бьом-Баверик и Фридрих фон Визер. Един от основните приноси на представителите на Австрийската икономическа школа по това време е, че те са едни от пионерите на „маржиналистката революция“ в икономическата теория.

Характерно за апологетите на Австрийската школа е споделеното мнение, че няма смисъл микроикономиката и макроикономиката да се изолират в два „водонепроницаеми“ раздела. Напротив, икономическите проблеми трябва да бъдат изучавани заедно на базата на взаимосвързаност, без да се прави разлика между техните микро и макро компоненти (Huerta de Soto, 1998). Но един друг виден икономист по това време е на друго мнение. Именно след Голямата депресия (1929 – 1933г.) се появява Дж. Кейнс и неговия magna opus – *“Обща теория на заетостта, лихвата и парите”*. Произведение, дало началото на разделението в икономическата наука на микроикономическа и макроикономическа теория. Зародилото се впоследствие кейнсианско течение в теорията за икономическия анализ, се задържа като мейнстрийм икономикс в научните среди за около четири десетилетия до началото на 70-те години.

Именно непризнаването на макроикономическия анализ като отделен клон в икономическата наука, отрежда място на Австрийската школа сред хетеродоксалните течения в икономикса (Voettke, 2009). Останали в сянка сред академичните среди, нейните апологети, най-вече в лицето на Лудвиг фон Мизес и Фридрих фон Хайек (втора вълна австрийци) не спират да бъдат така критични към мейнстрийм икономикса, дори между 30-те и 70-те години на ХХ век. Период, често срещан като „златните години” и характерен с бурен икономически растеж, почти без прекъсване, до началото на стагфлацията от 1972г. Процес, който е непознат през тези години сред академичните среди и трудно обясним от кейнсианския икономикс.

Икономическата криза в началото на 70-те години, дава повод за ново осмисляне на паричната теория и теорията за икономическия бизнес цикъл. Така отново се подновява интересът сред академичните среди към школи, които могат да предоставят отговор на необяснимите процеси, включващи едновременно висока инфлация и ниска заетост (Meijer, 1995). Повратна точка за привържениците на Австрийската икономическа школа се явява моментът, в който през 1974г. нейния най-голям защитник по това време, а именно Фридрих фон Хайек, бива удостоен за носител на нобелова премия в сферата на икономиката, като заслуга за неговата работа именно върху *паричната теория и теорията на икономическия бизнес цикъл*.

Приносът на Хайек се състои в допълване на трудовете на своя учител Мизес и систематично обобщаване и извеждане на теорията за икономическия цикъл през призмата на Австрийската школа. Или както е известна сред научната литература – „*Теорията за австрийския бизнес цикъл*“.

Анализът на Хайек започва от *пазара*. За него той е институция на спонтанния обществен ред. Свободните, спонтанно възникнали пазари и свободна воля за обмен, са взаимно обвързани и обусловени. Както самия той заявява – „свободата е ситуация, при която

индивидите не зависят от произвола на другите“ (Найек, 1948).

За Хайек много важна е ролята на *информацията* и *знанието*, т.к. те са основни движещи сили на пазарните процеси. Той приема, че икономическите агенти нямат свършена информация при участието им в пазарните процеси, поради което аналогично може да се твърди, че не винаги има съответствие между очакванията и реалността. Когато пазарните участници установят, че са допуснали грешки, те експериментират в опит да се адаптират към пазара и да подобрят условията за самите тях. Това става на базата на усъвършенстване на знанията и информацията си, но отново чрез самия пазар, както твърдо подчертава Хайек, а не посредством публични регулаторни органи и други държавни институции. Регулацията трябва да става само и единствено чрез самия пазар и на самия пазар.

По този начин той доразвива теорията на Леон Валрас за равновесието, който приема че то е статично при перфектна информираност на пазарните участници. Хайек допълва, че равновесието е *динамична категория*, поради условието на непълна информираност и нуждата от адаптиране на икономическите агенти към дадената ситуация. Именно динамиката в равновесието подсказва, че това е процес, в който се създават постоянно *несъответствия* между търсенето и предлагането. Това довежда до изследване на колебанията в икономическите процеси или т.нар. „бизнес цикли“.

Застъпниците на Австрийската школа гравитират около мнението, че *парите* са тези, които причиняват неравновесия между търсенето и предлагането и са главен генератор за циклични колебания. Според тях редуването на икономически бум с икономически „бъст“ (депресия), може да бъде избегнато само чрез подходящ и навременен контрол над размера на паричното предлагане.

Хайек обаче набляга повече на вторичния ефект от монетарната политика на централните власти, а именно *несъответствието* между **структурата на производството** и **наклонностите за спестяване** сред обществото. Подобно *несъответствие* непременно води

до циклични колебания в икономиката. Алокацията на ресурсите между производството на *капиталови* и *потребителски блага* в икономиката е във връзка с навиците за спестяване, които има обществото, и които определят структурата на производството. Новият вид стагфлационна депресия от 1972г., Хайек обяснява именно с нарушение на динамичното равновесие в структурата на производството.

Макар че всяка една икономическа криза има своите характерни черти и особености, за повечето австрийски икономисти генераторите винаги са едни и същи. Цикличната дестабилизация, породена от неправилната монетарна политика на централните власти, на по-късен етап дава отражение върху промяна в структурата на производството, несъвместима с конкретната норма на спестяване в обществото. Промените в паричното предлагане от страна на Централната банка, водят до реално въздействие върху пазарната икономика. По този начин парите заемат важна роля във възникването на бизнес цикъла и периодично предизвикват несъответствия между търсенето и предлагането в икономиката.

Подобно е и развитието на Световната икономическа криза (2008 – 2009г.) за привържениците на Австрийската школа. В отговор на икономическата криза от 1999 – 2001г. в технологичния сектор в САЩ, Федералния резерв реагира със силно експанзивна монетарна политика. Периодът между 2002 и 2007г. се характеризира с бурен икономически растеж и покачване на цените на недвижимо имущество. Тези особености, според австрийските икономисти, са породени от изключително сериозната намеса на Централната банка на САЩ, която намалява основния лихвен процент от 6,5 % през 2001г. до 1% през 2003г. Според някои проучвания (Taylor, 2007) е установено, не само че има сериозна корелация между повишаване на строителството в САЩ и движението на основния лихвен процент, но основен генератор за това е именно Федералния резерв като регулатор на паричното предлагане.

Политиката на „лесни пари“ (easy money) резултира в отклоня-

ване на основния лихвен процент от естественото му пазарно ниво. Колкото по-устойчива е тази политика, толкова по-сериозни отклонения предизвиква тя в поведението на пазарните субекти. Според анализ на Andre Ravier (2011) австрийската, монетарната и кейнсианската школа, едновременно стигат до един и същ извод, че насърчителната парична политика генерира благоприятни условия за развитието на икономиката, но само и единствено в краткосрочен аспект. За разлика обаче от кейнсианската школа, австрийците предупреждават, че в дългосрочен аспект опитите на централните власти да постигнат добри икономически резултати, пременяйки лихвения процент, който играе ролята на основен източник на информация за пазарните субекти, водят неизбежно до финансов колапс на икономическата система.

Изкуствената промяна на основния лихвен процент от Централната банка, води до системни грешки, които предприемачите правят в преценките си относно инвестиционни проекти с различен риск и срок за изпълнение. Освен това, погрешната информация, която дава нормата на лихвата, резултира и в промяна на потребителската склонност към потребление и към спестяване. Лихвеният процент предизвиква пазарните субекти да действат нерационално, т.к. информацията, която на практика той предоставя, води до погрешни изводи и решения за спестяване или инвестиране.

В първия момент експанзивната монетарна политика резултира в свръхпотребление на *потребителски блага*. Това е породено от изкуствено занижения лихвен процент, който демотивира домакинствата да спестяват. В същото време обаче, в следствие на ниския лихвен процент и евтините кредити, банките с охота занижават своите критерии за финансиране на различни проекти и/или закупуване на недвижимо имущество. По този начин се създават предпоставки за увеличаване на производството на *капиталов блага* и за реализирането на инвестиционни проекти, които при естествения лихвен процент не биха изглеждали икономически оправдани и/или рентабилни. Това примамва много хора, които не са предприемачи

да станат такива, което се отразява в повишаване на търсенето на *капиталови стоки* и покачване на техните цени. А всички тези действия са породени при несъответствие със спестяванията на домакинствата, които са малко именно заради изкуствено занижения лихвен процент, инициран от провежданата монетарна политика.

Подобен процес можеше да се наблюдава на пазара на жилища в САЩ през изминалото десетилетие (по-конкретно между 2001 и 2006г.). Провежданата политика на лесни пари и породените от нея нерационални инвестиции, в крайна сметка водят до изкривяване на структурата на производството. Инвестира се в производства, които носят най-големи печалби, което включва всички сделки с недвижими имоти.

За кратък срок, експанзивната монетарна политика на Централната банка безспорно дава търсените ефекти – бурен икономически растеж и оживление в икономиката. В дългосрочен аспект обаче нещата стоят по друг начин. Несъответствията в структурата на производството с наклонностите на спестяване на обществото, резултиращи в свръхпотребление и свръхинвестиране, водят до пукането на икономическия „балон“, както в САЩ през 2007г. е пазара на жилища.

Започва рецесия, наблюдава се спад в производството, което води до повишаване на безработицата. Появяват се обратните тенденции на спад в потреблението и инвестициите, т.е. говорим вече за недостиг в търсенето както на потребителски, така и на капиталов стоки. Увеличават се спестяванията особено във високоликвидни активи като парични наличности, злато и други скъпоценни камъни. Строителните фирми спират дейността си и много от тях обявяват фалит. Пазарът изчиства всички нерентабилни производства, чрез най-мощния си инструмент – дефлацията.

Огромна част от частния сектор се чувства подведена от действията на регулаторите и държавните контролни органи. Загубата на доверие в собствените предприемачески сили води до „вторична дефлация“ (Mises, 1998, стр. 548). По този повод, предприемачите

се ориентират към спестяване във високо ликвидни активи и дори са склонни да се откажат от благоприятни инвестиционни възможности, в които при друга ситуация, преди икономическата криза, биха инвестирали.

Заклучение

В заключение може да изразим мнението, че генераторите за възникване на Световната икономическа криза от 2008 – 2009г. през призмата на Австрийската школа, се коренят в човешки и регулативни грешки. Така представителите на това хетеродоксално течение в икономиката, правят опит за пресичане на все по-нарастващите спекулации, че финансовата криза е резултат от прекомерната свобода на пазарите и дори от самата същност на пазарната икономика. Инициативата за провеждане на експанзивна монетарна политика в дългосрочен период е на Федералния резерв на САЩ. Това е решение на държавна институция, а не на пазарната институция. Адекватното осмисляне за генезиса и генераторите на икономическите кризи ще спомогне и за провеждане на правилната икономическа политика за смекчаване на последиците от рецесията.

Използвана литература

АНГЕЛОВ, И. Световната икономическа криза и България. АИ „Марин Дринов“. 2010г

ГАНЕВ, П. "Голямата рецесия" в България приключи в края на 2014 година“, 2015. [Online]: ИПИ, <http://ime.bg/>, [Accessed: 10/6/2016]

BOETTKE, Peter. "Is Austrian Economics Heterodox Economics?". The Austrian Economists. Archived from the original on 28 March 2009. Retrieved 2009-02-13.

EICHENGREEN, B. and K.H. O'Rourke. "A Tale of Two Depressions." 2009.

GORTON, G. The Panic of 2007. NBER Working Paper Series,

WP 14358, 2008.

MEIJER, G. (1995). *New Perspectives on Austrian Economics*. New York: Routledge.

MISES, Ludwig von. *Human Action: A Treatise on Economics*. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 1998, pp. 546-547

HAYEK, F. "Individualism and Economic Order". University of Chicago Press, 194

HUERTA DE SOTO, Jesus. The ongoing methodenstreit of the austrian school. // *Journal des economistes et des etudes humaines. Volume 8, nume'ro 1, mars 1998, cmp. 75-113.*

ROTHBARD, Murray, N. *America's Great Depression*. 5th ed. Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute, 2000, p. 30

RAVIER, A. The Non-Neutrality of Money. A Response to Dr. Humphrey, *Procesos de Mercado. Revista Europea de Economía Política*, 2011, 2011b.

TAYLOR, John B. Housing and Monetary policy. In *Housing, Housing Finance, and Monetary Policy*. Kansas City: Federal reserve Bank of Kansas City, 2007, стр. 463–476.

STIGLITZ, J. Guided by an Invisible Hand. [Online] *Business*, 16 October 2008. [Accessed: 10/6/2016]

STIGLITZ, J. "How to Get Out of the Financial Crisis", *Time*, [Online] 17 October 2008. [Accessed: 10/6/2016]

За контакти:

Кристиян Корелов, докторант, СА „Д.А. Ценов“, kkorelov@uni-svishtov.bg

НЕОЛИБЕРАЛНИЯТ ПРОИЗХОД НА ЕВРОПЕЙСКИЯ МОДЕЛ И СОЦИАЛНО - ИКОНОМИЧЕСКИТЕ АЛТЕРНАТИВИ В НЕГОВИТЕ РАМКИ

Кристина Стефанова

NEOLIBERAL ORIGIN OF THE EUROPEAN MODEL AND SOCIO - ECONOMIC ALTERNATIVES WITHIN ITS FRAMEWORK

Kristina Stefanova

Abstract: The origin of the European model, which is a set of common objectives, principles and policies is based largely on the neoliberal concept of Social market economy (SME). Despite the similarities between the European model of development and the theoretical and practical principles of SME, the general principles and policies are not accepted by all EU countries to the same extent. This is associated with traditionally existing different socio-economic alternatives of development within the European Union as well as the impact of the global world economic crisis of 2008 that enhanced the diversity in the Union and the change in the common model.

Key words: European Union; European model; Socio-economic alternatives; Social market economy; Neoliberalism

Въведение в анализа и същност на концепцията и ролята на европейския модел

Въпросът за произхода, развитието и алтернативите на европейския модел е важен понастоящем от гледна точка на увеличаването на различията в рамките на ЕС, усилията за справяне с последствията от кризата и промяната в общата политика на Съюза. За да се анализират поставените въпроси в дълбочина е необходимо първо да се разкрият същността на европейския модел, смисълът, който се влага в него, и най-вече ролята му, които са се променяли в хода на времето и все още са обект на разнообразни и в някои случаи противоречиви квалификации.

Най-често общата насока на социално-икономическото развитие на държавите от Европейския съюз се изразява чрез понятието „европейски социален модел“ (ЕСМ), който най-общо се основава на широк набор от общи цели, ценности и принципи в социалната сфера, като солидарност; социална справедливост; социална кохезия; равен достъп до заетост, по-специално за младите и хората с увреждания; равенство на половете; равен достъп до здравеопазване и социална защита; всеобщ достъп до образование; всеобщ достъп до здравеопазване и социални услуги; равни възможности за всеки в обществото, специално за по-възрастните хора, младите хора, хората с увреждания, социално изключените и малцинствата и др.

Ролята на модела е да идентифицира общата насока на развитие на всички страни в ЕС или с други думи, той е създаден като инструмент за иницирането на сближаване между държавите-членки в степента на постигане на общите цели. Споделените от всички държави-членки цели и ценности обаче са необходимо, но не и достатъчно условие за формирането на процес на сближаване и за съществуването на общ европейски модел. В тази връзка може да се посочи, че разбирането на модела единствено като съвкупност от общи цели е ограничено. Достатъчното условие е свързано с постепенно създаване и развитие на наднационално равнище чрез първичното и вторичното законодателство на общи политики и регулации в сферите, в които се изисква постигане на общи цели. По този начин се цели синхронизация в националните политики и приоритети, и конвергенция към общия модел.

Общите цели и принципи, върху които се основава европейския модел, споделени от всички държави-членки, и изградените с цел тяхното постигане наднационални регулации, могат да повлияят върху уеднаквяване на приоритетите на държавите-членки, а оттам и върху провежданите политики на национално ниво. Степента на това влияние зависи от волята на държавите-членки да приемат общите приоритети и цели като национални и силата на наднационалните регулации. В тази връзка, липсата на воля за след-

ването на общите цели и липсата на силни наднационални регулации в много случаи довежда до увеличаване на разнородността на ЕС.

Идентифицираното по-широко разбиране за европейския модел като съвкупност от общи цели, но и от политики за постигането им, трябва да се допълни и чрез разширяване на обхвата на целите, на които се основава, тъй като този въпрос е от съществено значение. В исторически план европейският модел се е изградил бавно. В началните етапи на процеса на развитието на ЕС доминират икономическите цели. С течение на времето общите цели еволюират – първоначално преобладават икономическите, а след това започва постепенно да се набляга върху социалните. В последните години все повече икономически и социални цели се разглеждат в една плоскост и се подчертава тяхната обвързаност. В условията на икономическа криза е от съществено значение икономическите и социални цели да се разглеждат в тяхната цялост и взаимнообвързаност, тъй като се оказва, че снижаването на ефективността на социалния модел и поставянето на съществуването му под съмнение се дължи в най-голяма степен на неблагоприятните тенденции в икономическото развитие на държавите-членки. Разбира се, това произтича от факта, че само чрез висок икономически растеж и заетост ще могат да се осигурят ресурсите, необходими за реализиране на по-широките икономически, социални и екологични цели. Връзката между икономическите и социалните цели се наблюдава не под формата на зависимост, а под формата на взаимозависимост. Този извод, разбира се, не е нещо принципно ново. Но ако европейският модел на развитие отразява всички важни цели и ценности, които се споделят от държавите-членки, е по-подходящо понятието „европейски социален модел“ да се разшири и да се разглежда като „европейски социално-икономически модел“.

В обобщение може да се посочи, че в съвременните условия под европейски модел следва да се разбира широк кръг от социално-икономически цели, които се възприемат като общи от всички

държави-членки, а също и общи политики и наднационални регулации, чиято роля е насочването на страните към постигане на целите. Постепенно се наблюдава разширяване на сферите на общ интерес и обогатяване на механизмите за въздействие с цел повишаване на тяхната ефективност. Европейският модел е отражение на наднационалната политика на Съюза, на нейните главни приоритети и цели. За да се изясни още по-добре неговата същност е необходимо да се открият и потвърдят корените на тази концепция и нивото на застъпеността ѝ в настоящите условия.

Произход на европейския модел и алтернативи на развитие

Разширяването на разбирането за европейският модел като обхващаш в себе си общите цели, политики и наднационални регулации, както в социалната, така и в икономическата сфера, позволява да се достигне до извода, че логиката, вложена в него, се основава в голяма степен на идеите на немския неолиберализъм, и по-точно на концепцията за социалното пазарно стопанство (СПС). Съществуват и преки доказателства за тази приемственост. Така например в Договора за Европейския съюз (ДЕС) се подчертава, че „Съюзът установява вътрешен пазар. Той работи за устойчивото развитие на Европа, основаващо се на балансиран икономически растеж и ценова стабилност, силно конкурентна социална пазарна икономика, която има за цел пълна заетост и социален прогрес, и високо равнище на защита и подобряване качеството на околната среда. Той насърчава научния и техническия прогрес” (Консолидиран текст на Договора за Европейския съюз, 2010, стр. 17).

Концепцията за социалното пазарно стопанство произхожда от възгледите на неолиберализма, като се дефинира за пръв път от А. Мююлер-Армак¹¹², според който СПС функционира по правилата на пазарното стопанство, но е снабдено със социални допълнения и гаранции, като предоставя възможност за съчетаване на икономи-

¹¹² Алфред Мюлер-Армак е германски икономист от неолибералната школа. Той пръв въвежда термина „социално пазарно стопанство”.

ческата ефективност и социалната справедливост. Въпреки че позицията на А. Мююлер-Армак е изградена на база основните принципи на немския неолиберализъм, по някои въпроси той има различни възгледи. Според него в ордолибералната теория в недостатъчна степен е застъпена правната рамка на пазарната икономика. А. Мююлер-Армак защитава по-категорично от останалите представители на немския неолиберализъм идеята за държавно въздействие върху резултатите на пазарната икономика. Ето защо, в сравнение с В. Ойкен и останалите ордолиберали, според него, държавата трябва да има повече регулиращи функции. Това разбиране отличава възгледите му и от тези на класическия либерализъм. Трябва да се отбележи обаче, че разбиранията за ролята на държавата са много различни от Кейнсианските възгледи, тъй като неолибералната школа не приема регулиращото въздействие на държавата в икономическата система, тласкайки я към пълна заетост.

Може да се направи обобщението, че концепцията за социалното пазарно стопанство най-общо има две опорни точки, на които се основава, а именно: свободната пазарна икономика и компенсирането на социалните неравновесия. Функционирането му е свързано с взаимодействието на тези два елемента, с тяхното комбиниране, като целта на всяка държава, която е възприела тази концепция за основа на своята икономическа политика, е съвместното им постигане. С други думи, социалното пазарно стопанство съответства на концепция, на която се основава политика, целяща, от една страна, постигането на икономически ред, основаващ се на свободния пазар, но от друга, достигането на социален баланс.

Концепцията за СПС от една страна е свързана с теоретичната и нормативна рамка на провеждане на икономическа политика, а от друга – с политиката, проведена на практика от Л. Ерхард¹¹³, чрез

¹¹³ Лудвиг Ерхард е Канцлер на Федерална република Германия от 16 октомври 1963 г. до 1 декември 1966 г. Той прилага на практика идеите на немската неолиберална школа в Германия в период след Втората световна война. Чрез неговата политика Германия се възстановява успешно в икономическо и социално отношение след войната.

която се постига обогатяването на идеите на А. Мюлер-Армак и немската неолиберална школа, и все още прилагана в Германия в голяма степен. В концепцията на Ерхард за СПС се предвижда социалните задачи в една държава (социална сигурност, социална справедливост и социален прогрес) да се разрешат чрез прилагането на основните принципи на либерализма. По този начин системата на социално пазарното стопанство се разглежда като една възможност за изграждане на социално-икономическа система, в която икономическата ефективност и социалната справедливост се съчетават. До икономическите мерки стоят присъщи на държавата функции, свързани със създаване на адекватни правни рамки, изграждане на инфраструктура, осигуряване на обществени блага и осъществяване на социални функции.

Понастоящем концепцията за социалното пазарно стопанство е заложена в определена степен в конституцията на Германия, като в нея страната се определя като „социална федерална държава” и тя се приема от всички политически партии в германското общество. Не е трудно да се определи също, че общите цели и общата политика на ЕС съответстват в голяма степен на теоретичните схващания и практическите приложения на концепцията на СПС. Както вече беше споменато, в Договора за Европейския съюз се утвърждава, че Съюзът работи за установяване на силно конкурентна социална пазарна икономика. Някои от принципите на социалното пазарно стопанство, като тези за изграждане на ефективно функционираща пазарна икономика, социална справедливост и корекция от страна на държавата на социалните дисбаланси, са възприети като общи принципи на ЕС.

Прилики могат да се открият и по отношение на принципите на водене на обща паричната политика на страните от Евророната (включително и на тези, които се готвят да се присъединят към нея). Тя може да се определи като консервативна, целяща стабилност на цените и паричната единица и водеща в сравнение с фискалната политика. Според вижданията на Л. Ерхард стабилната парична

единица е решаваща за утвърждаването на социалното пазарно стопанство. За подобряване на общото благосъстояние е необходима последователна политика на стабилност на цените, която би гарантирала отделни кръгове на обществото да не се обогатяват за сметка на други, като още един много важен фактор, според Ерхард, е стабилността на валутата, даваща спокойствие на икономиката и предразполагаща я към стабилни темпове на растеж.

Може да се посочи също, че ограниченията във фискалната политика, въведени от Пакта за стабилност и растеж, са тясно свързани с неолибералната концепция на социалното пазарно стопанство. В Договора за функционирането на Европейския съюз се потвърждават ръководните принципи при воденето на политиката в Съюза: „ценова стабилност, стабилни публични финанси и парични условия и устойчивост на платежния баланс” (Консолидиран текст на Договора за функционирането на Европейския съюз, 2010, стр. 97). Те напълно съответстват на идеите на Л. Ерхард за замразяване на бюджетните разходи като средство за намаляване на данъчното бреме.

Въпреки открити прилики между общия европейски модел на развитие и теоретичните и практически принципи на СПС, въпросът, който е важен понастоящем, е дали тези общи принципи и политики се възприемат от всички страни в ЕС и поради отражението от кризата, не се ли отстъпва от тях на наднационално ниво.

Безспорен е факта, че социалните цели и принципи са общи за ЕС и го отличават от останалите развити части на света и най-вече от САЩ, но също е ясно и това, че съществуват различни социални модели в рамките на Съюза, изведени първоначално от Еспинг-Андерсън (1990) и след това доразвити от множество теоретични и емпирични изследвания. Причината за наличието им е факта, че въпреки че съществуват общи принципи, не съществува единна регулираща политика, чрез която да постигат целите в еднаква степен във всички страни. В същото време различната степен на икономическо развитие не позволява това. В резултат е налице голямо

разнообразно развитие между държавите-членки в областта, което поставя въпроса за това дали съществува общ модел.

Сходна посока на анализ е налице, когато се разглежда фискалната политика. Общата насока, очертана на наднационално равнище, показва сходства с неолибералната концепция на СПС поради изискванията за фискална консолидация, произтичащи от изискванията на ПСР. Но в същото време е ясно, че правилата на Пакта не се спазват, особено в периода след развитието на кризата. Тази сфера от политиката не е обект на строго наднационално регулиране за разлика от паричната политика. Фискалната политика е в областта на компетенциите на държавите-членки, особено от гледна точка на структурирането и насочването на разходите, което има голямо значение за степента на постигане на общите цели. Ограничаването на растежа на разходите, което е застъпено в ПСР, не се спазва от повечето държави-членки в усилията да превъзмогнат последствията от кризата чрез прилагането на фискални стимули от кейнсиански тип. За да се избегне разрастването на дълговата криза с реформата на ПСР от 2011 и 2013 (валидна само за страните от Евронзоната) се увеличава контрола върху изпълнението на фискалните правила на Пакта чрез въвеждане на Европейския семестър, но в същото време се дава известно поле за действие на държавите-членки при неблагоприятни икономически условия. Оказа се също, че именно поради отражението на кризата и последвалите мерки за фискалната консолидация се поставиха под съмнение социалните модели в държавите-членки и се ускори тяхната промяна.

Икономическата криза от 2008 година оказва своето въздействие върху европейския модел, като същевременно засили различията и нееднородността в Съюза. Националните приоритети взеха превес над общите, което постави под съмнение наличието на общ модел. Съществуването на разлики сред страните по отношение на тяхното социално-икономическо развитие и прилаганите национални политики обаче не е новост. Поради разнородността в ЕС съществуват много класификации и емпирични изследвания, които отде-

лят различни модели в рамките на Съюза. Причината за това е съществуващото противоречие, свързано с факта, че европейският модел съдържа в себе си общите ценности и цели, към които на практика всяка държава-членка се придържа по различен начин и в различна степен чрез прилагането на своя самостоятелна политика. В тази връзка отново е необходимо да се обърне внимание на смисъла, който трябва да се влага в понятието модел, когато се говори за общия европейски модел.

На фона на общите цели, принципи и наднационални регулации, политиките в различните сфери имат своя специфика във всяка държава-членка на ЕС. Целите и насоките, които преследва ЕС, окуражават всяка една държава да предприеме мерки по посока на постигането им. Със своята институционална структура обаче ЕС няма реална възможност на наднационално ниво да осигури реализирането на посочените цели. В тази връзка общият модел може да се определи като идеален модел, въплъщаващ в себе си общото съгласие по основните принципи, върху които да се гради бъдещото развитие както на ЕС като цяло, така и на всяка отделна държава-членка. Когато на основата на различните социално-икономически показатели или разнообразието от политики обаче в рамките на ЕС се разграничават отделни модели, в понятието се влага друг смисъл, тъй като те са реални модели.

Заключение

В заключение може да се посочи, че за да е възможно съжителството на общия европейски модел и алтернативите на социално-икономическо развитие в неговите рамки, провокирани от различията в политиките и практиките във всяка отделна страна-членка, общият модел трябва да се възприеме като рамки, които по отношение на различните области на регулации могат да варират в своята широчина, но вътре в които отделните държави имат автономията да действат самостоятелно, съобразявайки се със своите традиции и

специфични особености. Общият европейски модел е коридор с указана посока на развитие, в който може да има флукутации на национално ниво. В тази връзка обаче е необходимо „рамките” да се променят в зависимост от новите реалности и икономически условия. Произходът на модела и основните принципи, на които е основана, са важни, но в съвременните условия е важно също да се избегне засилването на разнородността в Съюза. В тази връзка е необходимо да се постигне по-голямо съгласие относно общите цели, за да може и волята на отделните страни за постигането им да се засили. По този начин европейският модел би изпълнил основната си роля като инструмент за сближаване между държавите-членки.

Използвана литература

ОФИЦИАЛЕН ВЕСТНИК НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ (2010).
Консолидиран текст на Договора за Европейския съюз.

ОФИЦИАЛЕН ВЕСТНИК НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ (2010).
Консолидиран текст на Договора за функционирането на Европейския съюз.

ESPING-ANDERSEN, G. (1990). Three Worlds of Welfare Capitalism. Polity Press, Cambridge.

За контакти:

Ас. д-р Кристина Стефанова; Катедра „Икономикс”, Университет за национално и световно стопанство; kristina_petrova_s@abv.bg.

ПАКТА ЗА СТАБИЛНОСТ И РАСТЕЖ ПРЕЗ ПРИЗМАТА НА НЕОКЛАСИЧЕСКИТЕ СХВАЩАНИЯ И КРИЗАТА ОТ 2008 Г.

Николай Величков

THE STABILITY AND GROWTH PACT THROUGH THE LENS OF NEOCLASSICAL ECONOMICS AND THE CRISIS OF 2008

Nikolay Velichkov

Abstract: Since the crisis of 2008, the common European fiscal framework has been the subject of certain amendments and additions. These changes focus on strengthening the fiscal discipline, while allowing for more flexibility in fiscal policy implementation under particular conditions. This indicates that the Stability and Growth Pact changes incorporate not only certain neoclassical concepts on the significance of fiscal restrictions but also views on the need for countercyclical fiscal discretions to overcome the manifestation of economic shocks.

Key words: Stability and Growth Pact, Fiscal Policy, Fiscal Rules

Концептуални основи на анализа

В основата на неокласическите схващания стои разбирането за автоматичното разчистване на пазарите поради гъвкавостта на цените. Чрез допускането, че ценовият механизъм е в състояние да уравни пазарите при наличието на смущения, се обосновава идеята за автоматично намаляване на колебанията в макроикономическата активност при влияние на икономически шокове. По този начин в тази теоретична система фискалната политика се проявява в голяма степен като ненужна и е налице значително подценяване на нейната стабилизационна роля, като функцията на фискалните власти се свежда главно до контрола върху публичните финанси и осигуряването на тяхната устойчивост. Във връзка с това при управлението на публичните финанси се разчита на различни фискални правила и се поставя акцент върху автоматичните бюджетни стаби-

лизатори като водещо средство за смекчаване на цикличните колебания в икономиката и необходимостта от спазването на фискална дисциплина.

Важен принос в полза на разбирането за ограничена роля на дискреционната фискална политика и доминиращо значение на автоматичните бюджетни стабилизатори имат и определени политикоикономически аспекти на фискалната политика. По-ранните изследвания в това направление са насочени главно към анализ на опортюнистичното поведение в контекста на изборния цикъл, докато новите изследвания в областта на политическата икономия разглеждат и отражението на различните характеристики на политическата система върху провежданата фискална политика. Това може не само да постави под съмнение макроикономическата роля на фискалната политика, но и да доведе до нейната проциклична насоченост. Затова поддръжниците на основаната на правила фискална политика се застъпват за умело прилагане на дискреционните фискални действия и отдават превес на действието на вградените фискални механизми.

На съвременния етап от икономическото развитие обаче теоретичното допускане за саморегулирането на икономическата система не може да намери реално потвърждение. Съществено доказателство за нереалистичността на това схващане е проявлението на последната световна икономическа криза и свързаните с нея значими рецесионни разриви на БВП. Сред икономистите много често се обсъждат възможностите за прилагане на дискреционни фискални действия като подходяща мярка за стимулиране на макроикономическата активност. Това е и причината за предприемането в редица страни на експанзионистични фискални мерки под формата на различни стимули, които са насочени към противодействие на рецесионните тенденции и ускоряване на икономическото възстановяване. Наред с това централно място в дебатите заемат и въпросите за отражението на подобна политика върху фискалните позиции и произтичащите от това рискове за устойчивостта на публичните фи-

нанси. Това поставя въпроса за гъвкавостта на фискалните правила и взаимодействието на фискалните дискреции и автоматичните бюджетни стабилизатори.

При отнасянето на тази проблематика към страните-членки на ЕС, и в частност на Еврозоната, следва да се има предвид също, че постигането на фискална устойчивост се възприема като важно условие за успешното функциониране на валутния съюз и водеща предпоставка в цялостния процес на парична интеграция. Посоченото намира институционален израз в Пакта за стабилност и растеж (ПСР). Той представлява съвкупност от фискални правила, включващи предпазни и корективни мерки, които са насочени към координация на фискалните политики и поддържане на стабилни публични финанси. С неговото приемане през 1997 г. се поставя началото на съществуване на обща европейска фискална рамка, която е обект на определени изменения и допълнения след кризата от 2008 г.¹¹⁴ Целта на настоящата разработка е да се анализират тези промени през призмата на неокласическите схващания и проявлението на последната световна икономическа криза в контекста на стабилизационната роля на фискалната политика.

Общата европейска фискална рамка след кризата от 2008 г.

Институционалната рамка на Пакта за стабилност и растеж се характеризира с определени значими промени вследствие на последната икономическа криза. През 2011 г. единната европейска фискална рамка става по-детайлна чрез влизането в сила на Директива 2011/85/ЕС относно изискванията за бюджетните рамки на държавите-членки. Най-общо тя се отнасят до: поддържане на системи за счетоводно отчитане на публичния сектор, обхващащи пос-

¹¹⁴ Нормативната рамка на ПСР е преразгледана през 2005 г., като направените промени не са обект на анализ в разработката.

ледователно и изчерпателно всички сфери за приходи и разходи, които са предмет на вътрешен контрол и независим одит; гарантиране на навременна и редовна наличност на фискалните данни с определена периодичност и тяхната публична достъпност; осъществяване на фискалното планиране на база реалистични макроикономически и бюджетни прогнози, за които е използвана възможно най-актуалната налична информация; въвеждане на специфични числови фискални правила в страните-членки, които да насърчат спазването на задълженията относно бюджетната политика, предвидени в Договора за функционирането на Европейския съюз; установяване на надеждна и ефективна средносрочна бюджетна рамка, която включва определяне на многогодишни бюджетни цели, прогнози за всички основни разходни и приходни пера и предвижданите средносрочни политики с въздействие върху дългосрочната устойчивост на публичните финанси; съгласуваност и координация на счетоводните правила и процедури между всички подсектори на публичния сектор. Посочената Директива е една от шестте законодателни мерки, известни като „пакет от шест акта“, които конкретизират фискалното и икономическото управление в ЕС. Според набора от нови правила мониторингът на бюджетната и икономическата политика се организира в рамките на европейския семестър.

През 2013 г. нормативната рамка на ПСР е допълнена с нови закони, известни като „пакет от два акта“. С този пакет се засилва икономическото и бюджетното наблюдение над страните-членки на Еврорезоната и се определят разпоредбите за засилен мониторинг на фискалните политики и за гарантиране на спазването от страна на националните бюджети на насоките на икономическите политики, издадени в рамките на Пакта за стабилност и растеж и европейския семестър (Регламент (ЕС) № 472/2013, Регламент (ЕС) № 473/2013). Тези нови регламенти водят до допълване на процедурата за коригиране на прекомерни дефицити, системата за многостранен надзор на бюджетните политики, процедурата за предотвратяване и коригиране на прекомерни макроикономически дисбаланси и

обхвата на европейския семестър. Посочените нови закони, свързани със засиления надзор, поставят акцент върху тези страни-членки на Икономическия и паричен съюз (ИПС) на ЕС, за които е налице нарушена устойчивост на публичните финанси.

През същата година бюджетните цели, заложи в ПСР, са допълнително утвърдени в рамките на т.нар. „Фискален пакт“. Той се явява част от Договора за стабилност, координация и управление, ратифициран от 25 страни-членки на ЕС, в т.ч. всички страни-членки на Евророната.

По отношение на представените по-горе изменения и допълнения в общата европейска фискална рамка следва да се отбележи, че те не само водят до насърчаване на фискалната дисциплина, но и засилват гъвкавостта на фискалните правила. Тази по-голяма гъвкавост проличава в най-голяма степен от насоките, които издава ЕК през 2015 г., относно начина, по който ще се прилагат правилата на ПСР в бъдеще. В тях се предвижда правилата да показват гъвкавост както във времето, така и по отношение на страните-членки. По този начин ЕК може да действа гъвкаво при оценката на състоянието на публичните финанси с оглед на специфични обстоятелства, за да се постигнат оптимални фискални действия, съобразени с Инвестиционния план на Европа, структурните реформи и цикличното състояние на икономиката.

В контекста на последното се обръща специално внимание при оценката на бюджетните позиции в условията на икономически спад, което показва, че антицикличната роля на фискалната политика започва да бъде обект на засилено внимание при прилагането на фискалните правила. Специално се подчертава, че при прилагането на правилата се съблюдават както мерките по фискална консолидация, така и последствията от тях, като по този начин се отчитат възможните негативни икономически процеси. Това показва, че фискалните консолидации не се възприемат като единствено решение на съществуващите макроикономически проблеми. И това не е изненадващо, тъй като фискалните консолидации имат експанзио-

нистичен ефект върху икономическата активност единствено и само при наличието на определени предпоставки. В противен случай те могат да доведат до значително ограничаване на макроикономическата активност, което е съпроводено и с последващо влошаване на фискалните позиции. Посоченото е в противовес на набиращите сериозна сила преди кризата неокласически възгледи, които до голяма степен абсолютизират идеята за експанзионистичните ефекти на фискалните консолидации.

Заедно с това се подчертава, че темпът на осъществяване на фискалните консолидации ще се определя за всяка страна-членка в зависимост от конкретните условия. По този начин се допуска възможността страните-членки с устойчиви фискални позиции да предприемат по-силно изявени антициклични фискални мерки при условия на икономически спад, с което се постига по-ясно изразена обвързаност на политиките с промените в макроикономическата динамика. С оглед на това ограниченията във фискалната сфера не отхвърлят прилагането на дискреционни фискални мерки, а ги обвързват с изискването за фискална дисциплина.

Значимо внимание се отделя и на случаи на проявление на негативни икономически шокове за ЕС, респ. Евронзоната като цяло. Именно тук в най-голяма степен се открояват извлечените поуки от проявлението на последната икономическа криза. Във връзка с това по отношение на превантивните мерки на ПСР се посочва, че при подобни негативни шокове страните-членки могат да се отклонят временно от средносрочната бюджетна цел, а при корективните мерки се допуска ревизиране на препоръките.

Тези насоки за по-гъвкаво прилагане на фискалните правила в определена степен отразяват и разбирането за т.нар. положителни „spillover“ ефекти на фискалната политика, които са обект на засилен изследователски интерес през последните години. Става въпрос за положителните ефекти от фискалната експанзия, свързани със стимулиране на макроикономическата активност не само в страната, която я предприема, но и в останалите страни-членки на Съюза.

Съществуването на тези ефекти предполага засилване на координацията на фискалните политики в ЕС и в частност в Евророната. В този смисъл координацията се отнася не само до необходимостта от фискална дисциплина с цел нормално функциониране на ИПС, но и до реализирането на съвместни фискални мерки за ограничаване на проявлението на икономически шокове, засягащи целия Съюз.

Дискусиите за координацията на фискалните политики непрекъснато се интензифицират, като се прокрадват и идеи за общ фискален съюз, свързан със съществуването на централизирана структура, която да съблюдава за приходите и разходите в националните бюджети. Основните аргументи в подкрепата на подобни предложения са, че общият паричен съюз не може да съществува пълноценно без общ фискален съюз, като наличието на обща парична политика и отделни национални фискални политики предполага нестабилност и податливост на Евророната на асиметрични шокове. Съществуването на общи бюджетни инструменти ще даде възможност за осигуряване на оптимално ниво на икономическа стабилизация за Евророната като цяло при сериозни макроикономически сътресения, които не могат да бъдат преодолені само на национално равнище. Във връзка с това като първа стъпка се предлага европейската фискалната рамка да бъде подсилена и от създаването на консултативен Европейски фискален съвет. Неговата роля ще бъде да допълва и координира националните фискални съвети и да предоставя становища относно бъдещата фискална позиция на Евророната като цяло.

В действителност идеята за създаването на пълноценно функциониращ общ фискален съюз към момента изглежда трудно реализируема и е обект на критики поради редица обстоятелства. Най-общо те могат да се сведат до: сериозните различия във фискалните структури на отделните страни-членки; спецификите на макроикономическите системи; недостатъчната синхронизация на бизнес циклите; възникването на допълнителни разходи, свързани с администрирането на такава структура; опасността тази централизирана

структура да се превърне в чисто „преразпределителен център“; неизбежното ограничаване на националната независимост и др.

Заклучение

Всичко посочено дава основание да се направи изводът, че измененията и допълненията в общата европейска фискална рамка след кризата от 2008 г. засилват дисциплината във фискалната сфера, като същевременно позволяват и по-голяма гъвкавост при провеждането на фискална политика при определени условия. По този начин се създават предпоставки за постигането на оптимални фискални действия, които да отчитат както необходимостта от фискална дисциплина като водеща предпоставка за успешното функциониране на валутния съюз и за цялостния процес на парична интеграция, така и макроикономическата роля на фискалната политика за ограничаване на цикличните колебания. Това е показателно, че промените в предпазната и корективната част на Пакта за стабилност и растеж инкорпорират, както определени неокласически схващания относно значението на фискалните ограничения, така и кейнсианските възгледи за нуждата от антициклични фискални дискреции за преодоляване на проявлението на икономически шокове. Сравнително краткото време на приложение на новите европейски фискални правила обаче не дава възможност да се направи извод относно степента на постигане на необходимия баланс между изискванията за фискална устойчивост и стабилизационни фискални дискреции.

Използвана литература

ВЕЛИЧКОВ, Н. (2013) *Стабилизационна роля на фискалната политика – теоретични алтернативи*. Сб. „Политически и икономически трансформации в 21 век“. УИ. ВСУ „Черноризец Храбър“. с. 191-201.

ВЕЛИЧКОВ, Н. (2014) *Фискалната политика в страните от ЕС в условията на последната световна икономическа криза*. Сб. „Икономика и общество: глобални и регионални предизвикателства пред България“. ИК-УНСС. с. 114-120.

ДИРЕКТИВА 2011/85/ЕС на Съвета относно изискванията за бюджетните рамки на държавите-членки.

ЕВРОПЕЙСКА КОМИСИЯ (2015) *Завършване на европейския икономически и паричен съюз*. Доклад на Жан-Клод Юнкер в тясно сътрудничество с Доналд Туск, Йерун Дейселблум, Марио Драги и Мартин Шулц.

РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 472/2013 на Европейски парламент и на Съвета за засилване на икономическото и бюджетно наблюдение над държавите членки в еврозоната, изпитващи или застрашени от сериозни затруднения по отношение на финансовата си стабилност.

РЕГЛАМЕНТ (ЕС) № 473/2013 на Европейския парламент и на Съвета относно общите разпоредби за мониторинг и оценка на проектите за бюджетни планове и за гарантиране на коригирането на прекомерния дефицит на държавите членки на еврозоната.

VELICHKOV, N. (2015) *Fiscal Rules Versus Fiscal Discretions*. Economic Alternatives. UNWE Publishing Complex. 3. p. 39-45.

За контакти:

Ас. д-р Николай Величков, Университет за национално и световно стопанство (УНСС), катедра „Икономикс“; nn_velichkov@unwe.bg.

КОНЦЕПЦИЯТА ЗА ЗАЕМНИТЕ СРЕДСТВА СРЕЩУ ТЕОРИЯТА ЗА ЕНДОГЕННОСТТА НА ПАРИТЕ

Петър Пиперков

LOANABLE FUNDS CONCEPT VS. ENDOGENOUS MONEY THEORY

Petar Piperkov

Abstract: The dominant neo-classical concept of loanable funds is subject of both theoretical and empirical critiques, which are becoming stronger in the years, following the global financial and economic crisis from 2008. This paper focuses on the alternative heterodox endogenous money theory, which, as it will be shown, is able to provide a more coherent and realistic view of how the modern monetary market economy functions. This theory might also be able to give better insights into the very nature of the economic cycles.

Key words: loanable funds, endogenous money, credit, debt, economic cycles

Въведение

Според доминиращата към момента в макроикономическата наука неокласическа визия, парите са екзогенни и са създавани единствено от централната банка, но не и от търговските банки. В основата на тази идея стои концепцията за заемните средства, съгласно която, както отбелязва Кругман (2012), когато частният дълг нараства, не икономиката като цяло заема повече пари, а се извършва преразпределяне на средства от спестители (възприемани като по-търпеливи агенти) към заематели (по-нетърпеливи агенти). Така при процеса на кредитиране паричната маса не нараства, а банките, както твърди Бернанке (1995), изпълняват функцията на посредници между спестители и заематели, поради което процесът на кредитиране няма важни макроикономически ефекти. Концепцията за заемните средства има множество теоретични и практически опро-

вержения, като на нейно място, с особена сила в годините след глобалната финансово-икономическа криза от 2008 г., на преден план отново е представена теорията за ендегенност на парите. Както ще стане ясно, тази теория има множество ключови последици върху целия макроикономикс, които са в състояние коренно да променят идеите за природата на икономическите цикли.

Изложение

Теорията за ендегенността на парите може да бъде проследена още от първата половина на XX век. За Шумпетер (1934) в една растяща икономика дългът финансира повече икономическа дейност, отколкото може да бъде финансирана чрез продажба само на произведените стоки и услуги. В истинския свят общият кредит би следвало да бъде по-голям отколкото онзи, който е напълно покрит и кредитната структура прожектира не само отвъд съществуващата база от злато, но също и отвъд съществуващата стокова база. Според Шумпетер кредитът не може да бъде считан за резултат на минала дейност, той може да е съставен само от създадени ад хок кредитни средства за разплащане, които не са подкрепени нито от пари в строгия смисъл на думата, нито от вече съществуваща продукция. Кредитът според него в крайна сметка е създаването на покупателна сила с цел трансфер към предприемача, но не просто трансфер на вече съществуваща покупателна сила. Следователно банковият сектор трябва да има способността да създава покупателна сила.

Съгласно *теорията на обръщението на парите* и поспециално Грациани (1989) ако парите са третираны просто като още една стока, която се подчинява на законите на търсенето и предлагането, то икономиката все още се намира в състояние на бартер – транзакциите са двустранни, двустокови бартерни размяни, а определянето на едната стока като стокови пари не променя същността на бартерния характер на транзакцията. Реалната монетарна пазарна икономика не може да използва стока за парично средство,

тъй като стоковите пари са по дефиниция такъв вид пари, които всеки производител може да произведе. Следователно парите трябва да са не-стока – нещо, което по своята същност е безполезно и което не се произвежда като останалите стоки. В действителност транзакциите са трестранни, трестокови финансови обмени между платец, бенефициент и банка, която създава (т.е. произвежда) средствата за разплащане (т.е. парите в най-общ смисъл): агент В нарежда на банка Z да дебитира Y единици от сметката му и да кредитира сметката на A със същата сума, в замяна на което A дава на B единица от стока X. Когато плащането е осъществено, между платеща и бенефициента не остават дебитни и кредитни отношения, но единият вече е кредитор на банката, а другият – дебитор на същата банка. Следователно банките са съществена част от пазарната икономика и по своята същност са различни от индустриалните фирми. Фирмите произвеждат стоки (и услуги) за продажба чрез комбинирането на труд и други производствени фактори в производствения процес, който изисква време и усилия. Банките генерират и изпълняват обещания за плащане, които са използвани от трети страни за подпомагане и регулиране продажбата на стоки и услуги. Тъй като в монетарната икономика паричните разплащания неизбежно минават през трети агент, който се специализира в дейността по производство на средства за разплащане (в модерни времена – банка), банките и фирмите трябва да са разглеждани като два различни вида агенти. Във всеки модел на монетарна икономика банките и фирмите не могат да се агрегират в един единствен сектор.

Маркс (1979) също разглежда парите като специфичен вид стока или по-точно не-стока. Според неговата диалектическа визия от една страна на преден план парите са стока и са особено важни за осъществяването на размяната в пазарната икономика, тъй като без тях размяната не може да се осъществи. В същото време обаче те са и не-стока, тъй като не могат да бъдат произведена като останалите стоки чрез комбиниране факторите на производство. Това създава диалектическо напрежение, тъй като цената им се определя от пот-

ребителната им стойност, а не от разменната, както при обикновените стоки. Когато даден потребител купува обикновена стока, той закупува нейната потребителна стойност и заплаща разменната ѝ стойност. Сходно, когато заемателят „купува“ пари, той в действителност купува потребителната им стойност като капитал, но според Маркс не заплаща тяхната цена или разменна стойност (т.е. обществено необходимото работно време за производството им). Според него капиталът като капитал (т.е. като пари, а не като производствени мощности) е вид стока, но всички взаимовръзки при него са ирационални през призмата на стандартните стоки, т.е. на онези, които могат да бъдат произведени чрез комбинирането на други стоки (т.е. фактори за производство). Ако се приеме че лихвеният процент е цената на парите, то това е ирационална форма на цена, която качествено се различава от концепцията за цена на стока, съобразно която цената включва разходите за производство плюс надбавка. Следователно това сума от стойност да им цена, различна от своята собствена цена е абсурдно противоречие. В действителност за Маркс (1971) се продава само потребителната стойност на капитала, чиято функция в случая е да произведе разменна стойност, да донесе печалба или казано по друг начин – да произведе повече стойност, отколкото той притежава.

Холмс¹¹⁵ (1969) твърди, че в реалния свят банките разширяват кредита, създавайки депозити по време на процеса и търсейки резерви в следствие. За МакЛий, Радя и Томас (2014) по-голямата част от парите в модерната икономика са създадени от банките чрез процеса на кредитиране. Те доказват, че създаването на пари на практика се различава коренно от някои популярни, но грешни концепции. Банките в действителност не са просто посредници, които отдават привлечените депозити под формата на кредити. Когато

¹¹⁵ Алън Холмс е бивш вице-президент на Федералния резерв на САЩ в периода между 1965 и 1979 г., заемащ длъжността директор по операциите на открития паричен пазар.

дадена банка предоставя заем, тя същевременно създава съответстващ депозит в банковата сметка на заемателя при нея, създавайки по този начин нови пари и увеличавайки паричната маса. Тази визия кореспондира и с общоприетите счетоводни стандарти и практики, съгласно които банките отпукат кредити, които записват в актива на балансите си (тъй като това представляват вземания) и същевременно записват тези средства в пасива на балансите си (като депозити, т.е. задължения), тъй като те са отпускани в банковите сметки на кредитополучателите при тях, като по този начин увеличават паричното предлагане. По този начин банковите депозити в голямата си част са създадени от самите банки, а не благодарение на спестяванията на икономическите агенти. Банковите депозити всъщност са просто счетоводен запис за това колко дължи съответната банка на своите клиенти. Следователно те са задължение, а не актив, който може да бъде отдаван „под наем“ под формата на кредити. Немската централна банка (2009) също като Банката на Англия счита, че парите са ендеогенни и се създават както от централната банка, така и от частите банки чрез процеса на кредитиране. Съгласно доминиращия в момента модел за заемните средства банките са бартерни институции, които преразпределят депозити, съставени от вече съществуващи заемни средства, между депозанти и заематели. Според Джейкъб и Кумхоф (2015) обаче пробемът с този възглед е, че такива предварително съществуващи средства, а също и институции от подобен посреднически тип в действителност не съществуват. Всъщност не съществува механизъм на депозитния мултипликатор, който да поставя количествени ограничения на способността на банките да създават пари. Основното ограничение са очакванията на самите банки по отношение на техните собствени доходност и платежоспособност. Сходна позиция по отношение на ендеогенността на парите и тяхната ключова роля в икономическия цикъл чрез кредитния такъв заемат и неокласиците Кидланд и Прескот (1990). Те откриват, че кредитните пари са създавани около четири периода преди създаването от централната банка пари, което

противоречи на теоретичния модел на паричния мултипликатор, според когото би следвало да се случва обратното. Кидланд и Прескот стигат до извода, че включването на парите и кредита в теорията за растежа по начин, който да отразява цикличното поведение както на монетарните, така и на реалните величини, е важен и отворен проблем в съвременната макроикономическа наука.

Въпросът за процеса на създаване на пари в модерното стопанство може на пръв поглед да изглежда като по-скоро второстепенен и такъв от чисто методологичен и методически характер. В действителност обаче той има ключово значение за цялото разбиране на икономическите цикли. Оказва се, че поради ендогенността на парите съвкупното търсене е функция не само на съвкупните доходи, но и на новосъздадените кредити, т.е. на промяната в частния дълг, тъй като той представлява новосъздадена покупателна сила. По тази причина съвкупното търсене е много по-променливо, тъй като докато БВП (и нивото на вече акумулирания частен дълг) се променя сравнително бавно, то промяната в частния дълг може да е внезапна и голяма, особено в условията на фундаментална несигурност. В допълнение, ако нивото на частния дълг вече е високо в сравнение с БВП, то промяната на нивото му може да има съществено влияние върху търсенето. Ако, при равни други условия, увеличението на дълга се забави, то реалното съвкупно търсене намалява, тъй като промяната в съвкупното търсене зависи от промяната в БВП и от промяната в частния дълг, т.е. от неговата акселерация. Абсолютното намаляване на дълга не е необходимо за намаление на съвкупното търсене, но то би влошило ситуацията още повече. Частният дълг влияе силно и върху заетостта, тъй като той е значителен компонент от съвкупното търсене, а то детерминира заетостта – безработицата нараства, ако изменението в дълга спада. Ако съотношението между частния дълг и БВП е сравнително голямо, то нивото на безработицата е много по-силно зависимо от дълга, отколкото от БВП. Нарастващият частен дълг според Шумпетер (1934) спомага за създаване на нови производствени мощнос-

ти в икономиката, които в последствие се използват за погасяване на дълга. Следователно при Шумпетер има лимит в суровостта на циклите. Въпреки че прекомерният ръст на частния дълг ще причини силен подем и неизбежното забавяне в акумулирането на дълг ще причини спад, производственият капацитет на икономиката се разширява чрез ръста на дълга. Могат да са необходими сериозни настройки, като например спад на цените, отписване на част от дълга при банкрут на фирми и т.н., но в крайна сметка стопанството ще е в състояние да намали дълга до управляеми нива и да възстанови растежа.

Мински (1993) разширява гореописаните идеи на Шумпетер като включва в анализа понзи-схемите за заемане на средства за финансиране на спекулативни покупки на съществуващи активи. В тази схема съвкупното предлагане е равно на производството на нови стоки и услуги и нетния оборот от съществуващи активи. Това нарушава чистия цикъл, който е представен от Шумпетер като нарастване на възможността за изплащане на дълга поради нарастването на производствените мощности, тъй като заемите за покупка на съществуващи активи увеличават дълга, но не допринасят за нарастване на производствения капацитет. Следователно е възможно при срив след причинен от акумулиране на дълг бум дълговите плащания да надвишават наличните в икономиката парични потоци, което би задълбочило рецесията, превръщайки я в депресия.

От разгледната до тук динамика на дълга може да бъде формулирана генерализация на Закона на Валрас, която е валидна за икономика, която не е бартерна, а е монетарна и кредитна. Кийн (2011) нарича това „Закон на Валрас-Шумпетер-Мински“. Той доказва, че в една монетарна, кредитна икономика съвкупното търсене включва нарастването на частния дълг и е съставено от разходи както за новопроизведени стоки и услуги (БВП), така и за съществуващи активи. Съвкупното търсене включва разходи, финансирани от продажба на стоки и услуги (по Валрас), дългово финансирано търсене от страна на предприемачите (по Шумпетер) и дългово финансирано

понзи-търсене (по Мински).¹¹⁶

Следователно има три фактора, които следва да бъдат взети под внимание при анализ на влиянието на дълга върху пазарната икономика: равнището на частния дълг, темпа на промяна в дълга и темпа на акселерация на дълга като и трите са измерени в съотношение с БВП.

Първият фактор показва съвкупното бреме, което частният дълг налага на обществото. Тъй като равнището на дълга е запас, а равнището на БВП е поток (от доход на година), съотношението показва, при равни други условия, колко години ще са необходими за редуциране на дълга до нула. Разбира се, нулево ниво на частния дълг не е нито постижимо, нито желано – част от дълга е необходим за осъществяване на иновации от страна на предприемачите. Равнището на дълга осигурява и най-добрия измерител на бремето, което финансовият сектор налага на икономиката, тъй като нетната цена на финансовия сектор е дълга (умножен по коригираната с инфлацията разлика между лихвения процент върху заемите и депозитите, която разлика въпреки силната волатилност в лихвите е сравнително константна).

Вторият фактор показва колко от съвкупното търсене е генерирано от нарастването на дълга или е иззето от намаляването му. Когато икономиката расте, кредитирането също ще нараства и това

¹¹⁶ Законът на Валрас-Шумпетер-Мински може да бъде изразен по следните начини:

1. $AD = БВП + \Delta \text{Частен дълг}$

2. $AD = БВП + NAT$

а. $NAT = P_a * Q_a * T_a$ (цената на активите, умножена по количеството им, умножена по оборота на активите) – нетен оборот от съществуващи активи, *net turnover of existing assets*

3. $\Delta AD = \Delta БВП + \Delta \Delta \text{Дълг} = \Delta БВП + \text{Акселерация на дълга.}$

От това уравнение следва очевиден парадокс: положителна промяна в съвкупното предлагане може да бъде причинена от намаляване на скоростта, с която дългът спада.

е продуктивно докато частният дълг финансира инвестиции. Опасността се появява в момента, в който темпът на растеж на частния дълг се превърне в значителен фактор за съвкупното търсене, както при една понзи-икономика.

Третият фактор е основен индикатор дали заетостта и производството биха нарастнали в обозримо близко бъдеще. Кредитният импулс¹¹⁷ е водещ за промените в БВП и заетостта с известно изпреварване. Той е също и основния финансов източник на присъщата за пазарната икономика циклична природа. За запазване на стабилно ниво на заетостта темпът на растеж на съвкупното търсене трябва да е равен на темпа на растеж на заетостта и производителността, като и двете са относително стабилни. Но темпът на растеж на съвкупното търсене зависи както от темпа на растеж на БВП, така и от акселерацията на дълга. Следователно стабилният темп на растеж на съвкупното търсене изисква и константна акселерация на частния дълг. Но константен позитивен темп на акселерация на дълга не може да бъде поддържан, тъй като това би означавало, че частният дълг в крайна сметка би станал безкрайно по-голям от БВП. Тъй като в действителност акселерацията на дълга не може да бъде и нула, следователно икономиката винаги ще има цикли, причинени от експанзията и контракцията на дълга.

Заклучение

Доминиращата в момента неокласическа концепция за заемните средства е обект на нарастващи критики, както на теоретично, така и на емпирично ниво. Множеството изследвания доказват ней-

¹¹⁷ Според М. Бигс и Т. Майер (2010) лекото подобрение на американската икономика през 2010 г. е резултат от забавяне темпа на намаляването на дълга – потокът на кредита и БВП могат да нарастнат дори когато равнището на дълга спада. Кредитният импулс е влиянието на акселерацията на частния дълг върху промяната в съвкупното търсене, измерена чрез съотношението „акселерация на дълга към БВП”.

ната несъстоятелност с оглед реалностите на модерната монетарна пазарна икономика и представят конструктивна алтернатива – теорията за ендегенността на парите. Тази теория не само кореспондира с емпиричните факти от обективната действителност, но също така е и способна да спомогне за качествено ново разбиране на природата на икономическите цикли. Приемането ѝ би могло да спомогне за преодоляване на някои от недостатъците на съществуващите икономически модели, които рефлексират отрицателно върху икономическата система и създават предпоставки за кризи.

Използвана литература

KRUGMAN, P. (2012) *End This Depression Now!*, New York: W.W. Norton.

BERNANKE, B. (1995) *The Macroeconomics of the Great Depression: A Comparative Approach.*// *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 27 (1), p. 1–28

SCHUMPETER, J. A. (1934) *The Theory of Economic Development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

GRAZIANI, A. (1989) *The theory of the monetary circuit*, *Thames Papers in Political Economy*, Spring 1989, p. 1–26.

МАРКС, К. (1979) *Капиталът*. Том 3, Партиздат, С., Глава двадесет и първа. Лихвоносният капитал.

МАРКС, К. (1971) *Капиталът*. Том 4. Теории за принадлежната стойност. Част трета, БКП, С., Приложение. Доходът и неговите източници. Вулгарната политическа икономия.

HOLMES, A. R. (1969) *Operational constraints on the stabilization of money supply growth*, in F. E. Morris (ed.), *Controlling Monetary Aggregates*, Nantucket Island, MA: Federal Reserve Bank of Boston.

MCLEAY, M., RADIA, A., THOMAS, R. (2014) *Money creation in the modern economy*, *Bank of England's Quarterly Bulletin*, Vol.1.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2009) *Geld und Geldpolitik*, Au-

gust 2009, p. 88-93, http://www.wissensmanufaktur.net/media/pdf/geld2_gesamt.pdf [Accessed: 6/5/2016]

JAKAB, Z., KUMHOF, M. (2015) Banks are not intermediaries of loanable funds - and why this matters, Bank of England's Working Paper No. 529, Bank Of England.

KYDLAND, F., PRESCOTT, E. (1990) Business Cycles: Real Facts and a Monetary Myth, Federal Reserve Bank of Minneapolis' Quarterly Review, Spring 1990, p.3-18.

MINSKY, H.P. (1993) The financial instability hypothesis, Working paper No. 74, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, New York, 1992. Published in P. Arestis and M. Sawyer, eds., Handbook of Radical Political Economy, Cheltenham: Edward Elgar.

KEEN, S. (2011) Debunking Economics - Revised and Expanded Edition: The Naked Emperor Dethroned?, Zed Books.

BIGGS, M., MAYER, T., et al. (2010) Credit and economic recovery: demystifying phoenix miracles, SSRN eLibrary.

За контакти:

Петър Пиперков, докторант, УНСС, peter_piperkov@mail.bg,
+359889540060

**Критиката на неокласическия икономикс в светлината на
глобалната финансово-икономическа криза от 2008-2009 г.**

Сборник с доклади от национална научна кръгла маса

24 юни 2016 г.

Дадена за печат 21.10.2016 г.
Излязла от печат 31.10.2016 г.
Формат: 60 × 90/16

Печатни коли 24,2
Издателски коли 19,3
Тираж 65

Предпечатна подготовка *Яна Стефанова*
Издателство „Наука и икономика“
Икономически университет - Варна
ул. „Евлоги Георгиев“ №24

Печатна база на ИУ – Варна

ISBN 978-954-21-0909-9