

НЕРАВЕНСТВО И ЕФЕКТИВНОСТ – СЪВРЕМЕННИ ИЗМЕРЕНИЯ

Христо Мавров

INEQUALITY AND EFFECTIVENES – CURRENT STATE OF THE DEBATE

Hristo Mavrov

Abstract

The paper presents the current state of the old debate on inequality efficiency trade-off. It points out that income inequality is the most important economic and social problem of modern society. It is argued that the link between inequality and efficiency is non-linear and there are limits within which it is possible to reduce inequality without influence on efficiency. Beyond these borders tradeoff exist. The choice depends on the society values and preferences

Key words: income inequality, effectiveness, equality, Arthur Okun.

Въведение

Една от значимите зависимости в икономическата теория е тази между равенство (неравенство) и ефективност. Може би няма друга с толкова важно пряко обществено и политическо значение. Причината е, че тя има както икономически, така и социални измерения, тя е обект на позитивен, но и на нормативен анализ. Дебатът по този въпрос, заглъхнал през последните 30 години, се поднови с нова сила след глобалната криза. Настоящата разработка има за цел да потърси **съвременните измерения** в дискусията за конфликта между равенство и ефективност.

Изложение

Същността на икономическото познание, обобщена в едно кратко изречение от три думи е “*Безплатен обяд няма*“. Легендата за арабския халиф и неговите мъдри везири, които заплашени от смъртно наказание, стигнали до това велико прозрение, основа на

съвременния Икономикс, се представя още в първата тема на първи курс. Всъщност, както всички икономисти и студенти от икономически специалности знаят, става дума за „алтернативните разходи“. Възможността за алтернативно приложение на оскъдните ресурсите изисква за всяка дейност, за всеки даден избор да се направи жертва. Пред избори и жертви в този смисъл са изправени както индивидите, така и обществата. Един от тези важни за обществото избори е **изборът между равенство и ефективност** (equality/efficiency trade-off). Икономическите концепции, за които говорим – оскъдност, породеният от това избор и свързаните с избора алтернативни разходи, са на практика първите два, от десетте принципи, които според Грегъри Манкю (сред първите 40 най-цитирани икономисти според RePec) са основополагащи за поведението на хората и за икономическата теория. Във второто издание на „Принципи на икономикса“ (2001) той посочва като първи и втори принцип на икономикса:

Принцип 1. „Човекът е изправен пред избор“;

Принцип 2 „Разходите – това е нещо, от което трябва да се откажем, за да получим нещо желано“. (Мэнкю, 2003, с. 25-26)

За илюстрация на своя първи принцип, Манкю дава пример именно с равенството и ефективността „Друга задача, чието решение обществото трябва да намери е изборът между ефективност и равенство. С други думи, ефективността – това е баницата, а равенството - начинът, по който тя се нарязва на части. Често, когато политиката на държавата се променя, **ефективността и равенството влизат в конфликт**“ (Г. Мэнкю, 2003, с.25-26). И ако горният цитат е от учебник, писан преди кризата от 2008 г., то подобни послания от известни икономисти, са отправяни и след това. Томас Сърджант (2014) (нобелов лауреат, според някои класации сред първите 20 най-влиятелни живи икономисти), в една своя две минутна реч пред завършващи студенти, наречена от някои „Най-великата реч, произнасяна някога пред абсолвенти“¹ формулира 12 най-важни, според него, икономически концепции. Сред тях са:

¹ Речта е през 2014 г. пред завършващите студенти University of California, Berkeley. Тя се състои от 335 думи. <http://www.businessinsider.com/thomas-sargent-shortest-graduation-speech-2014-4>

номер 2 „Хора и общности са изправени пред компромиси (trade-offs)“,

номер 5 „Между равенство и ефективност съществува компромис trade-offs“.

Тази доминираща нагласа в икономическата литература в последните четиридесет години има за свой първоизточник класическата работа на един от най-цитираните съвременни икономисти Артър Оукън (1975) - „Equality and efficiency: the big tradeoff“.

В първа глава на тази книга Артър Оукън заявява: *„Контрастът между американските семейства по отношение на стандарта на живот и материалното богатство отразява система от награди и наказания, която има за цел да насърчи усилията и да я насочи към социалнопроизводителна дейност. До степеня, до която системата успее, тя генерира ефективна икономика. Но това преследване на ефективност задължително създава неравенство. В този смисъл обществото е изправено пред компромис между равенството и ефективност.“*(Okun,1975, p.1). На практика Оукън предполага обратна линейна зависимост между равенство и ефективност.

Тезата, че намаляването на неравенството изисква жертване на икономическа ефективност има за своя главна движеща сила - стимулите. Стремещт към упорит труд, инвестиране и иновации няма как да се изяви и запази, ако няма съответно възвръщаемост. След края на студената война, провалът на страните с обществена собственост и силна преразпределителна политика беше най-силният аргумент срещу по-голямо равенство. През последните години и теоретични изследвания, и емпирични доказателства сякаш не потвърждават наличието на този компромис.

Показателни са разсъжденията и еволюцията в разбирането на Лорънс Самърс (2014) по въпроса за компромиса между равенство и ефективност. Във връзка с 40 години от издаването на книгата на Оукън, през 2015 г., той произнася реч, в която казва, че изкуството мъдро да се изразят и предадат най-важните проблеми на деня, никде не е илюстрирано така добре, както в „Equality and efficiency:

the big tradeoff“.² Опитвайки се да спекулира на тема каква промяна биха претърпели мислите на Оукън днес, Л. Самърс всъщност показва промяна в своите собствени идеи. И той заявява, че това се дължи не на промяна в ценностите му, а защото се променя икономиката и нашето разбиране за нейното функциониране. Самърс е категоричен, че изказаните в книгата на Оукън мисли са отразявали структурата на икономиката и нивото на икономическата мисъл от 70-те. По това време се е приемало като безспорен факт, че делът на труда и капитала в брутния вътрешен продукт е постоянна величина, че ролята на профсъюзите е много голяма, че минималната работна заплата е твърде висока. Поради това, повишаването на ефективността е имало цена, и тя е да се повиши неравенството. През последните няколко десетилетия икономическата ситуация в света и в резултат на това и в много страни, в т.ч и САЩ е коренно променена. В какво се изразява промяната?

На първо място, **значително повишаване на неравенството** в продължение на редица години. Ако делът на доходите, достигащи до най-богатите 1%, в края на 70-те в САЩ е бил 8% то днес в САЩ е 2,5 пъти повече. А делът на капиталовия доход в общия доход продължава да нараства. Самърс цитира свои изчисления, според които ако сега разпределението на дохода е същото както през 1979 г., около 1 трилион долара ще достигнат до най-ниските 80% от населението, които ще увеличат доходите си почти с 25 процента. Това разбира се ще е за сметка на най-богатия 1%, чийто приход ще спадне наполовина.

На второ място, във връзка с горното, в днешните времена, **данъчната система е с много по-ниска прогресивност** от преди. Н този смисъл ако се използват по-активно преразпределителните инструменти може да се повлияе значително върху върху дохода на средната класа, за сметка на най-богатите. Най-вече чрез по-прогресивна данъчна система, която да акцентира върху преразпре-

² 40 Years Later. The Relevance of Okun’s “Equality and Efficiency: The Big Tradeoff” May 4, 2015. The Brookings Institution <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2015/05/050415-Summers-Okun-Speech.pdf> (20/10/2017)

делението, за сметка на ефективността. Това определено е еволюция на Самърс в сравнение с началните години на неговата кариера, като той сам признава, и са породени от очевидно нарастващото неравенство и неговите негативни последици.

На трето място, във времето на Оукън (70-те), въпросът за разходите по капитала и негативните ефекти на данъците за тяхното увеличаване са имали своята легитимност. Днес обаче, при почти **нулеви лихви и огромни печалби**, разходите за капитал не са от такова значение. Акцентът трябва да е насочен върху облагане на капитала с по-силно изразени преразпределителни ефекти.

На четвърто място, реалната работна заплата е по-ниска от тази през 70-те. Освен това силата на профсъюзите е незначителна – например в САЩ сега синдикално са обхванати до 7% от работниците. Това дава възможност както за повишаване на минималната заплата, така и за правила, гарантиращи по-силни позиции на работниците при договарянето с мениджърите.

На пето място, сегашното развитие на **финансовия сектор и неговите монополни позиции** са в много по-голяма степен източник на нестабилност, отколкото по времето на Оукън. Финансиализацията на икономиката е един от факторите за повишаващото се неравенство и определено изисква засилване на регулациите в тази посока.

Всички тези нови изменения в икономиката изискват ограничаване на неравенството и има вероятност това да стане с политики, ускоряващи едновременно и растежа. Но тъй като в икономиката обикновено се правят компромиси, Самърс смята, че трябва *„първо да се приложат политики, които увеличават растежа, които същевременно увеличават равенството, и след това да се обмислят мерките, които включват замяна на ефективност и равенство“*. В същото време, той твърди, че *„съществуват граници на намаляване на неравенството с политики, които ускоряват растежа. След тези граници, значителното увеличаване на преразпределението най-вероятно ще изискват разходи от гледна точка на икономическата ефективност“*. (Самърс, 2015).

Основните акценти от речта на Самърс са показателни за промяна в мислите на някои от водещите съветници и ръководители на

важни американски институции. Тук е мястото да припомним, че Самърс³ на практика е архитектът на съвременната финансова система на САЩ, довела до глобалната финансовата криза. Не без заслугите на Л. Самърс през 1999 г. се одобрява законът “Грам-Лийч-Блийли“ (Gramm–Leach–Bliley Act), който отстранява разграничението между инвестиционните и търговските банки (търговските банки започват да вършат и инвестиционна дейност. Тогава Самърс буквално заявява: *“С този законопроект американската финансова система прави голяма крачка напред към 21-ви век”*⁴ Всъщност, както животът показва, се направи наистина голяма крачка към.... финансовата криза от 2008 г.

Подобна позиция, че е възможен растеж и при по-голямо равенство, както и че голямото неравенство води до нестабилност и забавяне на растежа се защитава и от други автори. Водещи сред тях са Джоузеф Стиглиц (2013) и Тома Пикети (2014). В четвърта глава на „Цената на неравенството“ Дж. Стиглиц (2013) разглежда връзката неравенство и ефективност и убеждава, че *“ние можем да имаме по ефективна и производителна икономика с повече равенство”* (Stiglitz, 2013, p. 133). От своя страна Тома Пикети заявява *„Според мен няма абсолютно никакво съмнение, че увеличаването на доходното неравенство в САЩ е допринесло за финансовата нестабилност“* (Piketty, 2014, p. 297). С други думи, според Пикети едно по-равномерно разпределение на доходите ще доведе до малко предразположение към финансови кризи и като следствие до по-ефективна икономика.

В няколко изследвания на МВФ и ОИСР се привеждат нови аргументи, че икономическият растеж не само не е забавян от повече равенство, но обратното - изисква повече равенство - Ostry, Berg and Tsangarides (2014), Cingano (2014). Например в първото изслед-

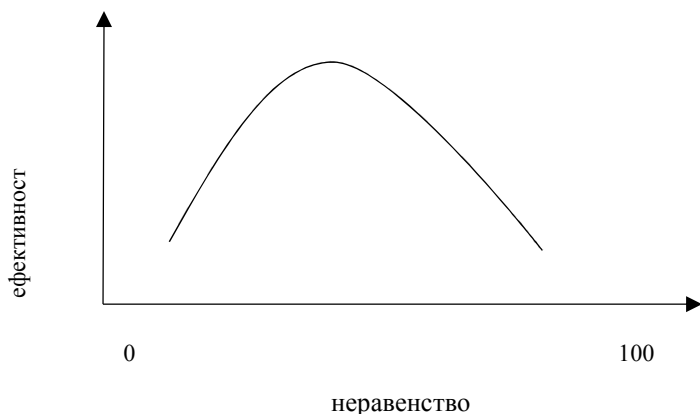
³ 27-я президент на Харвардския университет, 8-ми директор на националния икономически съвет към президента на САЩ Обама, бивш главен икономист на Световната банка. Според Arianna Huffington той е брилянтен ум, но с отровни идеи. <https://www.brookings.edu/events/40-years-later-the-relevance-of-okuns-equality-and-efficiency-the-big-tradeoff/>

⁴ Orrell, David (2010). Economyths: ten ways economics gets it wrong. Mississauga, Ontario: John Wiley & Sons Canada, Ltd. pp. 142–143.

ване се заявява „*Би било грешка да се фокусира вниманието върху растежа и да се остави неравенството да се грижи само за себе си, не толкова защото неравенството е нежелано от морална гл.точка, но и защото растежът може да е по-нисък и неустойчив*“ (Ostry et al, 2014, p. 24). В това емпирично изследване се доказва, че по-голямото равенство води до по-бърз средносрочен растеж. Този извод важи както в рамките на отделна страна, така и между отделните страни. Изводите са учудващо различни и за преразпределиталната роля на държавата, чиято дейност и размери години наред са критикувани от ортодоксалните икономисти, в т.ч и представителите именно на МВФ. Същото изследване аргументира позиция, че преразпределението не оказва вредно влияние върху растежа.

Икономистите имат нагласата и стремежът да търсят и обосновават универсални принципи и правила. Оукън, Манкю и Сърджант са доказателство, че за тях такъв универсален принцип е необходимостта от компромис между равенство и ефективност. И ако след 1975 г. се е приемало, че връзката е обратна и има линеен характер, то през последните години сякаш се формира нов консенсус – възможно е успоредно с намаляващо неравенство да се ускорява растежа. Това означава, че се приема линейност с положителен знак. С други думи има опасност да се отиде в другата крайност.

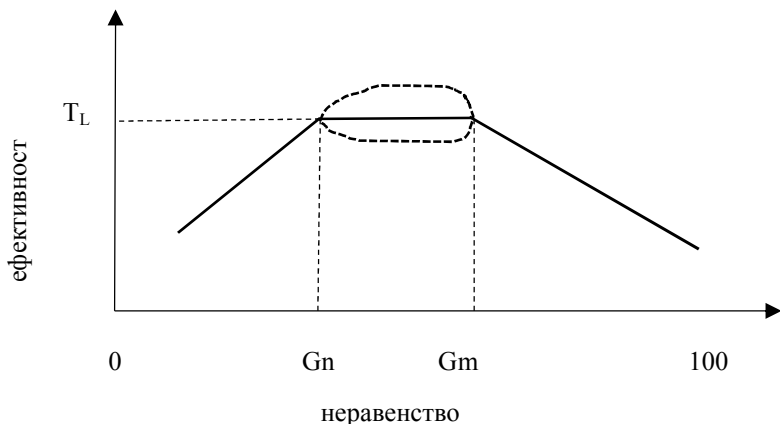
В крайна сметка, има логическо основание и теоретични аргументи да се приеме, че зависимостта между неравенство и ефективност е по-скоро нелинейна. За някои страни, до достигане на определено състояние на икономиката може да се приеме, че повишаване на ефективността трябва да стане за сметка на намаляване на повишаване на неравенството. В същото време, за други страни, на друго ниво на икономическо развитие и при друга степен на зрялост на институционалната среда, следователно при други фактори, определящи неравенството и ефективността, може да се очаква, че намаляване на неравенството може да бъде съпътствано от повишаване на ефективността. Стилизиран графичен образ на връзката неравенство/ефективност на нелинейния вариант е представен на фиг. 1.



Фиг. 1. Връзката неравенство и ефективност

Що се отнася до начинът, по който се измерват двете променливи, то по редица съображения за неравенството се използва коефициентът Джини. Ефективността най-често се измерва чрез БВП на човек от населението или друга разновидност на използвания ресурс. Има сериозно основание и вариантът с темп на икономически растеж.

Нелинейността на връзката е едната страна на въпроса. Изпълнената нагоре крива предполага някакво точно ниво на неравенство, при което се максимизира (БВП/на човек или темпът на растеж). Реалността обаче е доста по-сложна. Поради това може да се издигне друга хипотеза, която смятам за основателна. Става дума за възможността едно и също ниво на ефективност да съществува в определен диапазон, в определени граници на неравенството. С други думи, ако се използва графичен образ, връзката неравенство ефективност (измерена чрез темпа на растеж) трябва да се представи като трапец, а не триъгълник.



Фиг. 2. Връзката неравенство и ефективност – платовидна форма

Основната идея е, че при ниски нива на неравенство, неговото повишаване ще създаде по-големи стимули за труд, спестявания, иновации, а следователно и растеж. В дългосрочен план достигането на определен устойчив темп (на фиг.1 темпът е T_L) е възможно да съществува при различни нива на неравенството (в някакъв диапазон – на фиг. 2 между G_n и G_m). Задминаването на тези гранични стойности ще доведе до намаляване на ефективността, измерена чрез темповете на растеж. Тези гранични стойности са различни за отделните страни. Самостоятелни емпирични изследвания са необходими за да се установят тези граници. Разбира се конкретната позиция върху кривата ще зависи от избора, който всяко общество ще направи. Този избор е детерминиран от ценностите и предпочитанията на обществото във всеки исторически момент. Глобалната конкуренция обаче ще принуди някои страни да плащат известна цена във вид на по-високо неравенство.

Заклучение

През последните години задълбочаващото се неравенството в доходите и богатството се очерта като най-важен икономически и социален проблем. Това възроди дебата за сякаш решения преди 40 години въпрос за връзката между равенство и ефективност. И ако

през седемдесетте се е приемало, че обществата трябва да платят цената на ускоряване на растежа във вид на по-високо неравенство, то днес се засилват обратни послания – да намалим неравенството и това ще подобри ефективността.

Това поражда опасения, че съществува опасност съвременният дебат за връзката неравенство/ефективност да тласне икономическата мисъл в другата крайност – намаляване на неравенството без оглед на цената. Безспорно е, че неравенството е свързано с ефективността. Но връзката неравенство-ефективност не е линейна, а е по-скоро нелинейна. Действително съществува компромис, но има граници, в които е възможно намаляване на неравенството без да спада ефективността. Това означава, че графичният образ на зависимостта неравенство/ефективност по-точно може да се представи с изпъкнала нагоре крива, но с пресечен връх.

Използвана литература

1. МЭНКЬЮ, Г. (2003). Принципы Экономикс. 2-е издание. Питер.
2. СТИГЛИЦ, ДЖ. (2016) Голямото разделяне. Неравните общества и какво можем да направим за тях. Превод от англ. изд. Изток-Запад.
3. CINGANO, F. (2014). “Trends in income inequality and its impact on economic growth”, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No, 163, OECD Publishing
4. KUZNETS, S. (1955) Economic Growth and Income Inequality. American Economic Review 45, no. 1, 1–28
5. OKUN, ARTHUR. (1975) Equality and Efficiency: The Big Tradeoff., Brookings Classic <https://www.amazon.com/Equality-Efficiency-Tradeoff-Arthur-Okun/dp/0815764758>
6. OSTRY, J., A. BERG and C. TSANGARIDES (2014). “Redistribution, inequality and growth”, IMF Staff Discussion Paper SDN/14/02
7. PIKETTY, T. (2014) Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press. p.297.
8. STIGLITZ, J. (2013) The Price of Inequality. Penguin Books.
9. SUMMERS, L. (2015) “40 Years Later-The Relevance of Okun’s “Equality and Efficiency: The Big Tradeoff”. May 4, , The Brookings Institution <https://www.brookings.edu/wpcontent/uploads/2015/05/050415-Summers-Okun-Speech.pdf> (Accessed 16/10/2017)

10. WILE, R. (2014) The Greatest Graduation Speech Ever Given Is This Bullet-Point List Of 12 Economic Concepts. <http://www.businessinsider.com/thomas-sargent-shortest-graduation-speech-2014-4>. [Accessed 14/10/2017]

За контакти:

доц. д-р Христо Мавров, ИУ-Варна,
maurov_h@ue-varna.bg