

Д-р Благвеста Николова\*

## МАРКЕТИЗАЦИЯ НА СЪВРЕМЕННОТО ПРОГНОЗИРАНЕ

Маркетингизацията на прогнозирането е част от по-общия процес на неговата трансформация и по-точно - израз на променящото се отношение между прогнозиране и пазарен механизъм. Тук тя е разгледана като взаимодействие между дейността по изготвяне на предвиждания и логиката на пазара, при което се наблюдават: 1) интензивно внедряване на процеса по изработване на прогнози в пазарното предлагане, превръщане на прогнозирането в обект на търговска дейност и предлагане на прогнозата като стока в пазарния обмен; 2) промени във функциите на прогнозата при процеса на генериране на капитал в рамките на финансовия сектор.<sup>1</sup>

JEL: D84; L84; G20; Y20

Под маркетингизация тук се разбира процес на внедряване на пазарни основания в аргументирането, организирането и изпълнението на дадена социална или културна практика. Нужно е да се направи разграничение с термина „комерсиализация“, който е с по-тесен смисъл и обозначава акт на превръщането ѝ в предмет на търговско взаимодействие, обект на покупко-продажба, на реална пазарна размяна. Комерсиализацията е аспект на по-общия процес на маркетингизация.

С маркетингизация на прогнозирането съответно е обозначен процесът на кръгово взаимодействие между дейността по изготвяне на предвиждания и логиката на пазара, при което:

- е налице внедряване на пазарното основание в организацията на прогностичния процес;
- прогнозната дейност се използва като подкрепяща механизма на пазара с цел генериране на капитал.

Разбира се, взаимодействието между пазар и прогнозиране не е новост, доколкото пазарният механизъм се задвижва от определени очаквания на пазарните агенти относно бъдещето. Обект на внимание тук е как това отношение се променя през последните десетилетия с оглед задълбочаващата се икономическа глобализация и несигурността, която тя може да произведе

---

\* Институт за изследване на обществата и знанието при БАН, [blag\\_ilieva@yahoo.com](mailto:blag_ilieva@yahoo.com)

<sup>1</sup> Blagovesta Nikolova, PhD. MARKETIZING THE UP-TO-DATE FORECASTING. Marketizing the up-to-date forecasting is a component of its general transformation process. It reflects the fluctuating relation between forecasting and market mechanism. In this study it is considered an interaction between making estimates and the market logic. The following aspects are monitored: 1) intensive introduction of the forecasting elaboration process into the market supply, making forecasting an object of business activity and offering forecasts as goods in the market exchange; 2) the changes in the forecast functions in the capital accumulation process within the financial sector.

(например под формата на пазарно сътресение като кризата от 1973 г. или финансовия колапс от 2008 г.).

### Прогнозирането като търговска дейност

Важен израз на трансформациите, които претърпява прогнозирането в съвременните общества, основани на знанието, е интензивното внедряване на процеса по изработване на прогнози в пазарното предлагане, превръщане на прогнозирането в обект на търговска дейност и предлагането на прогнозата като стока в пазарния обмен. Затова е важно да се проследят начините, по които дейността по научнообосновано предвиждане на бъдещето се комерсиализира и се превръща в част от международния пазар на експертиза (за специализирани клиенти – корпорации, обществени институции, неправителствени организации), както и по които се предлага като регулярна стока, обект на покупко-продажба от най-широк кръг потребители.

#### *Прогнозирането като услуга*

Предлагане на прогнозирането като услуга за специфичните нужди на даден потребител – физическо лице, корпорация, публична институция, неправителствена организация, е част от процеса на неговата маркетизация. То получава особена популярност след 70-те години на XX век, когато се изостря нуждата от изработването на механизми, които да спомогнат за адаптирането на пазарните субекти, както и на такива с нестопанска цел, към новата ситуация на несигурност и непредвидимост в условията на задълбочаваща се икономическа глобализация. Кризата от 1973 г., станала емблематична за предизвикателствата пред националните икономики и корпорациите, разкрива слабостите на дотогавашния маниер на икономическо прогнозиране и планиране. Възниква необходимост от *експертиза*, която да се занимае именно с несигурността, неопределеността, с възможните източници на изненада по отношение на всички аспекти на бъдещето; която да подходи научно към понятието „вероятност“ (основна категория, очертаваща границите на възможното познание за бъдещето) и да посочи най-достоверните характеристики на контекста, в който ще трябва да оперира всяка организация или правителство; която да превърне самата вероятност в източник на идеи за алтернативни пътища за постигането на дадена цел, на определено желано състояние в бъдещето. Дефицитът на увереност в стабилността на бъдещето създава потребност, която постепенно е организирана като пазарен сектор, като част от световния пазар на идеи. Различни форми на прогнозиране се включват като дял от т.нар. консултантски бизнес – пазарна дейност на предоставяне на експертна оценка или решение по проблем в дадена област срещу съответно заплащане.

Много трудно може да се направи подробна и точна класификация на дейностите по предлагане на прогнозирането като услуга. Рядко се срещат организации, които да я заявяват като единствен предмет на дейност.

Съществуват различни варианти на интегриране на прогнозирането и планирането като част от пакета с услуги, които една организация предлага.

Субектите, предлагащи услуги по прогнозиране, са с разнообразен профил. Някои са специалисти в конкретна област – например по въпросите на разузнаването и сигурността, и извършват прогнозна дейност във формата на „стратегическо планиране“. Такава организация е *STRATFOR*<sup>2</sup> с ръководител Джордж Фридман – едно от популярните имена в областта на геополитическото прогнозиране. Други фирми или корпорации не предлагат прогнозата като услуга, а само технологичните средства за нейното осъществяване. Това включва софтуер или електронни платформи, чрез които самият клиент да извърши дейността по прогнозиране. Една от водещите фирми в това направление е „*Consensus Point*“, която разработва и усъвършенства електронни платформи за пазари за предвиждания.<sup>3</sup> Други продават софтуерен продукт за провеждане на Делфи в реално време,<sup>4</sup> програми за моделиране, генератори на сценарии.<sup>5</sup> Трети предлагат като част от консултантските услуги провеждане и организация на вътрешнофирмено прогнозиране чрез различни форми на форсайт – инициативи, целящи включването на по-широк кръг засегнати лица в обсъждането, планирането и реализирането на бъдещите пътища на развитие на организацията-клиент.

Консултантската дейност в силноконкурентна пазарна среда изисква оригиналност на предлаганите решения, а това понякога води до повече свобода (а и небрежност) в подбора на подходящите за конкретния случай методи за прогнозиране от страна на организаторите. Обикновено се използват както утвърдени методи (като сценария, брейнсторминг, беккастинг, Делфи или пазари за предвиждания), така и по-непознати, авторски методи и техники, които по-скоро са свързани с процеса по обмисляне на бъдещето от представители на организацията-клиент. Целта е не толкова да се предвиди това, което предстои, а да се тренира гъвкавост на стратегическото планиране, да се обогати онова, което в социалните науки се обозначава като „социален капитал“ чрез процес на учене и вътрешнофирмена комуникация. Някои дори предлагат цяла гама от семинари, използващи т. нар. теория на надеждата или хелиотропична хипотеза, като основен принцип в процеса по прогнозирането за нуждите на предприемачеството.<sup>6</sup> Във връзка с това трябва все пак да се отбележи, че през последните години се оформя сектор, който предлага изцяло услуги по прогнозиране, консултации по стратегическо планиране и

<sup>2</sup> Стратфор се заявява като доставчик на геополитически анализ в услуга на индивидуални и корпоративни клиенти (абонати) за разбиране на случилото се, случващото се и това, което *предстои* да се случи в полето на международните дела (вж. <http://www.stratfor.com/about-us>).

<sup>3</sup> Вж. <http://www.consensuspoint.com/solutions/>

<sup>4</sup> Вж. <http://www.calibrum.com/Products/Delphi/DelphiOnline.asp>, <http://www.edelfoi.fi/en/nd/info>

<sup>5</sup> Вж. <https://www.dfa.com/us/Products/GEMS>, [http://www.scenario-generator.com/scenario\\_generator.php](http://www.scenario-generator.com/scenario_generator.php); <http://global.ortec-finance.com/Pensions/Solutions/dynamic-scenario-generator.aspx>

<sup>6</sup> Вж. <http://www.pspl.com.au/products/>

различни форсайт-решения. Трудно е да се съберат пълни данни за тази тенденция, но като маркер за нейното наличие могат да се приемат и публикуваните от международни футурологични организации списъци на такива консултантски фирми.<sup>7</sup>

Утвърждаването на търговския характер на дейностите по прогнозиране често спомага голяма част от това, което се предлага, да губи научните си основи. А изискването на пазара за постоянно въвеждане на иновативни техники в областта на корпоративното управление оправдава търсенето и съответно изработването на все по-творчески решения за форми на ангажиране на даден клиент с идеята за бъдещето. Опасностите при процеса на разрастване на сектора на предлагане на прогнозирането като услуга са свързани и с възможна промяна във възприятията за същността на самото прогнозиране. В някои случаи то вече осезаемо губи научнообоснования си характер на постижимо знание за бъдещето и все повече се превръща в странна смесица от творческо заиграване с идеята за бъдеще в комуникационна ситуация на добре познатия в областта на човешките ресурси „тийм билдинг“.

Разбира се, има и организации, които демонстрират необходимия ангажимент с утвърдени научни стандарти при изработване на прогнози (например RAND Corp., Hudson Institute). Голяма част от услугите им са свързани с подготовянето на доклади за бъдещето състояние на сектор/процес/конкретен обект, като се използват традиционни методи – анализ на статистически данни, тренд-екстраполации, симулации, моделиране, сценарии. И въпреки че тези организации са с репутация на предлагащи качествена услуга в областта на консултирането по проблеми на бизнеса и изработването на политики за публичния сектор, могат да бъдат поставени редица въпроси с оглед на позициите им на водещи участници в световния пазар на експертиза и възможността, която това предоставя за осъществяване на *лобизъм във формата на прогноза*. Дейността им се реализира отчасти с помощта на постъпления от частни дарители, корпорации, фондации и правителствени грантове, а това е факт, който заслужава сериозно внимание. От една страна, за всеки агент в пазарни условия най-същественият въпрос е осигуряването на финансова обезпеченост, която да позволи по-нататъшното му съществуване (дори и да не реализира печалба, както се заявява при организациите с идеална цел). От друга страна, в полето на експертизата на социалните науки трудно може да се поддържа безпристрастност. Всеки анализ на проблем и евентуалните предложения за бъдещи мерки засягат различни обществени сегменти. А когато политиката се е превърнала в *борба на интерпретации* за възможните ефекти (и облагодетелстващи, и ощетяващи) от дадено политическо решение, задачата за поддържане на обективност от страна на зависими от външно финансиране мозъчни тръстове (think tanks) никак не е лека.

<sup>7</sup> Вж. <http://www.wfs.org/consultants>

Организации, които предлагат широка гама от техники и методи за обмисляне на бъдещето, са включвани и в по-мощни проекти по прогнозиране, част от работата на публични стратегически звена и такива по разузнаване. При изготвяне на редовните доклади на Националният съвет по разузнаване на Съединените щати в процеса на отварянето им за принос на по-широк състав от участници прави впечатление все по-разнообразното консултантско присъствие - SRI Consulting Business Intelligence, PFC Energy International, Global Business Network, Long Term Strategy Group, RAND, Brookings, Chatham House, Toffler Associates и др.<sup>8</sup> Само за сравнение ще отбележим, че в първия публичен доклад от 1997 г. (Global Trends 2010) се посочва сътрудничество главно с Institute for National Strategic Studies към Националния университет за отбрана на САЩ.

Такава практика е налице и в някои европейски страни. В изработката на доклада на британското Министерство на отбраната – *Global Strategic Trends – Out to 2040* (2010 г.), са посочени следните изследователски организации: Chatham House, RAND (Europe), Royal United Services Institute, International Institute for Strategic Studies, The Economic and Social Research Council, National Environmental Research Council, Shell International, British Geological Survey, EDF Energy, Goldman Sachs, Mackinder Forum, Policy Exchange, Centre for International Peace Building, International Association of Oil and Gas Producers, Wellcome Trust, Sanger Institute, CBI, Oxford Research Group.<sup>9</sup>

Разгледаните дотук тенденции са част от процеса на маркетизация на прогнозирането и демонстрират разнообразните начини, по които пазарната логика взаимодейства с и съответно влияе върху случващото се в областта на прогнозирането. Прогнозата започва да се възприема, изработва и прилага по начини, които влизат в разрез с разбирането за нея като за акт на ограничено, но научнообосновано познание за бъдещето.

#### *Прогнозата като стока*

Тук ще се спрем на онзи аспект от маркетизацията на прогнозирането, който се изразява във все по-осезаемото включване на прогнозата като същинска стока в пазарния обмен. Налице е *процес на комодитизация*, при който достъпът до научнообосновано виждане за бъдещето не е въпрос на специфична посветеност или на задоволяване на особените нужди на конкретен клиент. Единственото условие за придобиване е цената на продукта. Тя установява стойността на отнасящото се за всички желаещи потребители условие за придобиване независимо от мотивите, профила или грамотността им. Процесът на комодитизация е свързан с две тенденции:

---

<sup>8</sup> NIC's 2025 Global Trends Final Report, 2008.

<sup>9</sup> Global Strategic Trends..., 2010.

- нарастване на популярността на футурологичната литература от 70-те години на XX век насам. Автори на бестселъри по въпросите на бъдещето са както представители на обществените науки (Алвин Тофлър, Джон Нейсбит, Жак Атали, Насим Талеб и т.н.), така и на природните и инженерните науки – чрез нови „размисли за бъдещето“<sup>10</sup> (Мичио Каку, Мартин Рийс, Бил Джой, Рей Курцвейл и т.н.). За някои това са примери от т.нар. попфутурология, но на пазара на литература по въпросите на бъдещето се предлагат и разработки на утвърдени представители на социалните науки (Даниел Бел, Ален Турен, Мануел Кастелс и др.), на геополитически анализатори и техните прогнози (Джордж Фридман, Пол Кенеди, Збигнев Бжежински, Самюъл Хънтингтън, Франсис Фукуяма и т.н.), адаптирани научни доклади (например „Границите на растежа“), както и книги, разглеждащи определен сектор - съчинения от типа „бъдещето на...“, проблематизиращи предстоящото развитие на капитализма, труда, семейството, образованието, телевизията, храната и т.н.;

- предлагане на прогнозата под формата на стока от футурологични и консултантски организации. Продуктът на тяхната дейност може да е доклад за бъдещото състояние на обект/процес (например *2011 State of the Future Report* на *Millennium Project* струва 49.95 USD<sup>11</sup>), или пък същинска прогноза с определен времеви хоризонт и териториален обхват (глобален, регионален, национален).<sup>12</sup> Подлежат на продажба също и методически ръководства по прогнозиране, подготвени от самите футурологични организации или от отделни автори, както и серии от периодични издания (като *The Futurist*, *International Journal of Forecasting*, *World Future Review*, *Journal of Future Studies* и т.н.). Последното представлява особен аспект на организацията на публикуване резултатите от научната дейност с оглед изискванията на пазара. Включването им в мрежите на огромни издателства и организатори на бази данни позволява разработки, проблематизиращи областта на прогнозирането да бъдат продавани и в електронен формат, и „на парче“ (например да се закупи само една статия от даден брой на периодичното издание като pdf файл).

#### *Причини за успеха на прогнозирането като търговска дейност*

Един от въпросите, които възникват с оглед посочените тенденции, е какво обяснява развитието на прогнозирането като успешна търговска дейност? Логично е да се предположи, че за да съществува даден пазарен сектор, той предлага стока или услуга, които удовлетворяват някаква значима (реална или идеологически конструирана) потребност. В случая става дума за потребност от определен начин на отнасяне към бъдещето – от прогнозиране.

<sup>10</sup> Бестужев-Лада, 2000, с. 9, 25.

<sup>11</sup> Вж. <http://www.millennium-project.org/millennium/2011SOF.html>

<sup>12</sup> STRATFOR например предлага абонамент за годишни глобални прогнози.

Тук приемаме, че в условията на задълбочаваща се икономическа глобализация прогнозата се превръща в изключителна стока/услуга.

*Първо.* Ако приемем, че логиката на капитала е логика на натрупване, т.е. на възпроизвеждане с остатък, и смисълът на неговото съществуване е в разрастването (разликата между вложен и генериран капитал като възможност за ново инвестиране), то той постоянно се нуждае от ново пространство, което да позволи реализирането на процеса. Нужни са „територии“ (в буквален и преносен смисъл), в които този механизъм да „се настани“, за да продължи да произвежда допълнително капитал (печалба). Той на свой ред трябва да бъде насочен към нови пространства или използван за трансформиране на вече съществуващи такива. Исторически пример е феноменът „колониализъм“. Днес ярко свидетелство за това пък е темпът, с който се комерсиализират всякакви аспекти на социалното, културното, дори телесното.

*Второ.* В условията на икономическа глобализация, с напредъка на информационните и комуникационните технологии (телекомуникации, високотехнологичен и евтин транспорт и др.) отпада голяма част от досега съществуващите пречки пред движението на капитала. Стесняването на границите между националните икономики, неолибералната идеологическа среда, предпочитанията към слаба регулация, обещанията за удовлетворяване на материалните потребности на голяма част от населението премахват физическите препятствия пред овладяването на нови пространства. Все още съществуват места, където проникването на капитала среща затруднения поради устойчивост на местните традиции или неблагоприятни за това политически режими. Въпреки възможната съпротива логиката на пазара продължава да навлиза в области на реална практика, на действителни сфери на човешка дейност и пространства на конкретен опит, независимо дали става дума за стопанската дейност в слаборазвита, развиваща се или развита страна, за областта на образованието и науката, медицината, изкуството, за Космоса или виртуалната реалност (интернет).

*Трето,* идеята за бъдещето е много благоприятна за пазарна колонизация във всякакви форми. Изключителността на прогнозата като стока/услуга се състои в това, че предлага възможност за реализация на капитал в едно по-особено пространство – това на идното, на предстоящото. Прогнозата като пазарен продукт продава бъдещето, което от своя страна е:

- постоянно – представата за бъдеще е условие на всяка човешка дейност. Предстоящото винаги присъства индиректно в съществуващия опит – като мисъл, очакване, план. Несекващата нуждата от достоверен образ на бъдещето е чудесен повод за организиране на пазарна дейност, която да предлага продукт/услуга в тази насока;

- неизчерпаемо - не само защото е постоянно, но и защото е несигурно, а предположенията за него са многовариантни. Всяка мисъл, очакване или план за бъдещето се характеризират със *степени на неопределеност*, които

предоставят прекрасна възможност за остоковяване на неизвестността около това безгранично пространство.

*Четвърто*, прогнозирането е дейност, която конструира надежден образ за бъдещето с помощта на категорията „вероятност“. Вероятността е израз на степента на неопределеност в евентуалното осъществяване на дадено събитие, а процесът на комодитизация на прогнозирането я превръща в безкраен генератор на капитал. Непредсказуемостта (в смисъла на това, че едно събитие дори да се приема като сигурно, не може да е абсолютно сигурно до момента на случването му, т.е. до момента, в който прогнозата вече не е прогноза) прави възможни множество интерпретации на регулярностите в това, което наричаме исторически процес, на възможните изненади и обрати, въобще на различните гледища за това какво е постоянно и какво и как би могло да се измени. И тъй като *промяната* е категория, която вечно прокарва мост между настояще и бъдеще, то идеята за нея се оказва благоприятен обект за пазарна реализация. Така прогнозирането като една от формите на отнасяне към бъдещето демонстрира потенциал на много добра пазарна ниша, която поне на теория е необятна. Бъдещето е неподлежащ на окончателно изчерпване *ресурс*.

*Пето*, акцентът върху несигурността и неопределеността в контекста на разбирането за сложно взаимодействие на социално-икономическите процеси създава необходимия климат (и идеен) за силно пазарно търсене на надеждно знание за бъдещето. Загубата на ориентири относно това какво може да се очаква усилва потребността от прогнози. Разбира се, подобни нужди не са нови, но през последните десетилетия стават по-осезаеми. Освен това не е съвсем ясно докъде се простира същинският дефицит на знание за бъдещето и до каква степен тревожността, която се приписва на подобна недостатъчност, е в резултат от преувеличение или от ефектите на постоянното говорене за несигурност. Трябва да се признае, че не само медийният дискурс и политическата реторика, но и в рамките на социалните науки темата за несигурност, рискове, неопределеност, неуправляемост на процесите, се е превърнала, ако не в основна, то най-малкото в постоянно съпътстваща обсъждането на всеки друг въпрос. Тук не се твърди, че акцентът върху подобни понятия е изкуствен и безполезен при изграждане на адекватна обяснителна рамка на и без това трудно проследимата динамика на социалното, напротив. Трябва обаче да се направят нужните разграничения между това, което действително възпира постигането на надеждно знание за бъдещето, и злоупотребата със страховете от и надеждите за идното.

Може да се предположи, че част от успеха на прогнозирането като търговска дейност е наличието на атмосфера, която внушава необходимостта от сериозно занимание (и по новаторски начини) с идеята за бъдещето, за да се гарантира оцеляването в пазарна среда, която налага гъвкавост, иновативност, производство на изненади. С други думи, постоянната готовност за преконачиране на настоящето, която изисква пазарният механизъм, създава па-



зарна потребност от услуги по организация на вътрешнофирмено прогнозиране или от закупуването на готови прогнози.

*Шесто*, част от успеха на прогнозирането като търговска дейност може да се обясни и с ефектите на познатата в социалните науки теорема на Томас, с разбирането за рефлексивността като част от механизма на пазарната игра, с известните от психологията феномени на самоосъществяващо се и саморазрушаващо се пророчество. Въпросът, който може да се постави и чийто отговор е предмет на полемика, е дали един футурологичен бестселър е такъв, защото е доказал, че разпознава чертите на бъдещето, или ефектът на доверието в книга, която е бестселър, не е причина бъдещето да се разгърне по начина, по който тя го описва (защото четящите я използват за отправна точка на действията си). Разумно е да се попита например доколко семейство Тофлър дава знание за бъдещето, след като това, което предлагат, се използва от корпоративния мениджмънт, а дори и от национални икономисти като инструкция за неговото претворяване. Показателно в това отношение е, че Алвин Тофлър е изградил репутация на топконсултант в областта на мениджмънта.<sup>13</sup> Той е сред знаковите фигури в *света на бизнеса* наред с Бил Гейтс и Питър Дракър и дори е обявен от китайско издание за един от 50-те най-влиятелни чужденци в Китай.<sup>14</sup>

### **Финансова система и прогнозиране**

Второто измерение на процеса на маркетизация на прогнозирането е особено включване на последното във функционирането на финансовата система. Тук прогнозата не е източник на печалби от осъществяването на покупко-продажбата ѝ като стока или услуга. Във финансовия сектор тя е отправна точка за действията на търгуващите в него агенти, а ролята ѝ в механизмите на създаване и загуба на капитал е по-специфична.

#### *Особености на финансовата система*

В икономическата литература финансовата система се разглежда като пространството, което осигурява възможност за по-бърза и ефективна алокация на капитал от икономически единици с излишък към такива с дефицит.<sup>15</sup> Финансовият сектор е особен сектор на посредничество, на услуги по изграждане и използване на механизми за трансфер на активи чрез съответните институции по финансово посредничество (банки, застрахователни компании, брокерски къщи, инвестиционни дружества и т.н). Макар да има ефект върху т.нар. реална икономика, икономическата теория обикновено го разглежда отделно от нея. Все пак за ориентиране в отношението между финансовия и реалния сектор са изработени някои много важни индикатори, най-популярният

<sup>13</sup> Вж. <http://www.alvintoffler.net/?fa=biosaffiliations>

<sup>14</sup> Вж. [http://english.people.com.cn/200608/03/eng20060803\\_289510.html](http://english.people.com.cn/200608/03/eng20060803_289510.html)

<sup>15</sup> Neave, 2009, p. 20

от които е FIR (Financial Interrelation Ratio) на Реймънд Голдсмит,<sup>16</sup> известен с изследванията си върху финансовата морфология на развитите страни от средата на XIX век насам. Този индикатор е полезен, защото подсказва за трансформации в структурата на стопанската дейност, което има отношение и към прогнозирането (особености на пазарния контекст, нови изисквания към изработването на прогноза и т.н.). Стойността на FIR отбелязва отношението между финансовите активи в една икономика към тази на реалните активи. Динамиката на това отношение и рязкото покачване на стойността му е знак за важни размествания в стопанския сектор с изключителни последици за икономическото разбиране на понятия като „икономически растеж“ и „развитие“. Висок FIR маркира ситуация, при която икономическа активност, засягаща трансфер на капитал като генератор на допълнителен капитал, надделява над тази на материалното производство (реалната икономика). Начинът, по който е структурирана финансовата система, оказва влияние върху отношението ѝ с реалния сектор. Съществуват изследвания, които демонстрират,<sup>17</sup> че при пазарноориентиран модел на финансова система FIR е с по-високи стойности, отколкото в държави с банково ориентиран финансов модел. Това означава, че прогнозирането на финансовите дела трябва да отчита институционалната рамка, както и юридическите ограничения, в чиито граници да се разгръщат финансовите услуги.

От 70-те години на XX век насам се наблюдава *процес*, при който пространството, което е организирано като пазар на активи в помощ на реалната икономика (затова се нарича и сектор на финансовите *услуги*), постепенно се *самоорганизира като автономен сектор* със свое *особено производство* (на риск, който се купува и продава<sup>18</sup>) като източник на печалби.

Както при всяка стопанска дейност, агентите и в тази се ръководят от някакви прогнози за бъдещето – интерпретации на вероятността то да се развие по един или друг начин. Това на свой ред дава насоки за последващи инвестиционни решения. *Инвестиционното решение* е централно за дейността във финансовия сектор. То винаги се формира въз основа на определени очаквания за бъдещето. В този смисъл е разбираема и значимата роля на прогнозирането за икономическата активност във финансовата система.

Докъм 70-те години на XX век финансовият сектор е *консервативен* – характеризира се с поддържане на минимален риск на капиталовложенията, по-ниски печалби, изтеглена във времето възвръщаемост, инвестиции с висока сигурност, по-ниска скорост на трансфер на паричните средства, силна зависимост от реалния сектор, ограничен брой посредници. Прогнозната

<sup>16</sup> Goldsmith, 1955, p. 111-168.

<sup>17</sup> Cinquegrana, 2010.

<sup>18</sup> Esposito, 2011, p. 83, 105-106.

дейност тогава е свързана най-вече с формално математическо изчисляване на евентуалната норма на възвръщаемост – необходима основа за вземане на инвестиционно решение. След финансовата дерегулация през разглежданото десетилетие, внедряването на информационни и комуникационни технологии, изобретяването на нови финансови инструменти системният риск нараства. Това е пазарен риск, произтичащ от смятани за външни за поведението на конкретния пазарен агент събития (и в този смисъл непрогнозируеми). Той не подлежи на редуциране чрез рационално инвестиционно решение и диверсификация на инвестиционния портфейл. През последните десетилетия *нивото му е станало много високо и това донякъде може да се обясни именно с рационалността* на пазарното поведение в условията на слабо регулирана финансова среда. Тази пазарна рационалност се изразява в преследването на сложни стратегии за максимизиране печалбата за самия финансов посредник без оглед на, а понякога и открито срещу интересите на клиента. Неин ефект е нестабилността на целия сектор. Тя произвежда несигурност, която на свой ред може да се търгува от други пазарни агенти като риск.

*Пазарен провал<sup>19</sup> и прогноза в областта на финансите*

Необходимостта от посредничеството, което се осъществява в рамките на финансовата система, обикновено се аргументира от гледна точка на неравенства в компетентността - по отношение не само на разполагане с необходимата информация, но и на притежаване на нужната експертиза за вземане на правилни инвестиционни решения. Смята се, че голяма част от единиците, произвеждащи излишъци, страдат от дефицит на знание за това как да оползотворят наличния си капитал и да участват пълноценно в осигуряването на по-бърз темп на икономически растеж. Съветите на финансовото посредничество се разглеждат като решението, което би могло да компенсира споменатото невежество. Задачата е да се минимизират инвестиционните грешки, които представляват основен източник на забавяне на икономическия растеж. Това естествено е едно нормативно разбиране, положено от икономическата теория, което в икономическата практика от последните десетилетия трудно може да се потвърди. Още повече, че то има своята роля с оглед идеологическото удържане легитимността на финансовия сектор в трудни за него моменти.

За да се обясни променящото се място на прогнозирането във функционирането на финансовия сектор, е добре да се проследи как той трансформира ролята си с оглед икономическите промени в глобален мащаб.

---

<sup>19</sup> Под *пазарен провал (market failure)* се разбира такова разпределение на ресурсите, при което съществуват непредприети възможности за взаимноизгоден във времето обмен (вж. Bradfield, 2007, p. 11).

Преди всичко не трябва да се забравя, че всеки финансов посредник (индивидуален или организация) е пазарен агент като останалите и преследва свои собствени стратегии за оцеляване, поемане на риск, максимизиране на печалбата. В условията на слабо регулирана пазарна среда, конкурентен натиск и съкратено икономическо време пазарната рационалност налага промяна в акцента при стратегическото целепологане. Основният въпрос е в полза на какво се осъществява съответната финансова услуга. Той е част от по-широк дебат, започнал в средата на 80-те години относно процеса на формиране на добавена стойност във фирмата, и е известен като "Shareholder - versus Stakeholder-Value".<sup>20</sup>

Независимо от споровете в икономическата наука практиката (и особено със случаи от последните 15 години – от „Енрон“ до краха на банкови институции в САЩ през 2008 г.) показва, че пазарната рационалност в подобни условия допуска преход в ролята на финансовите институции от компенсиращи информационните неравенства на пазара в услуга на клиента (което се смята, че прави пазара по-ефективен) към целенасоченото им използване за генериране на все по-големи печалби в своя полза (ощетявайки клиента) с цената на огромен *морален риск* (moral hazard).<sup>21</sup>

Секторът на финансите в идеалния си вариант трябва да предотвратява пазарните грешки, неадекватните инвестиционни решения и така да стабилизира пазара, изграждайки най-ефективните канали за алокация на капитал и гарантиране на икономически растеж. През последните години може да се каже, че формално те са изпълнили подобна функция – на осигуряване на икономически растеж. Проблемът обаче е, че неговите стойности отразяват огромните печалби за сектора, но не и ползи за по-голямата част от населението. Триумфът на финансовия сектор и рязкото му еманципиране от реалната икономика всъщност са израз на прекъснатата връзка между икономически растеж и развитие, както и на *превърщането на пазарната грешка (неосъществена прогноза) в генерираща капитал*.

#### *Рефлексивност и финансова система - новите функции на прогнозата*

С трансформацията на финансовия сектор мястото и функциите на прогнозите в него също се променят. Преди прогнозата е представлявала основа на инвестиционно решение, което да компенсира недостатъците на пазара. Тя е служила за преценяване шансовете за успех чрез изчисляване на възможна норма на възвръщаемост с цел да не се да допуска пазарен

<sup>20</sup> Въпросът е дали финансовият посредник да се фокусира само върху интересите на акционерите, или да вземе предвид и тези на по-широк кръг от стейкхолдъри – клиенти, служители на организацията, цялото общество (вж. Вачков и др., 2009, с. 63).

<sup>21</sup> За ситуация на морален риск се смята такава, при която страна в дадено отношение поема рискове, чиито последствия ще бъдат понесени не толкова от нея, а от друга страна.

провал. Днес развитието на нови финансови инструменти и *изискванията на дерегулацията*<sup>22</sup> внасят следните допълнения в разбирането за нейната същност и функции:

- прогнозата като очакване за пазарен провал, *който да генерира капитал*;
- прогнозата като собствено *генерираща пазарен провал* за реализиране на спекулативен капитал.

Ако приемем, че спекулацията е рационално пазарно поведение на злоупотреба с пазарните очаквания (прогнози) на останалите пазарни агенти, то наличието на твърде сложна информационна среда и присъщите ѝ асиметрии, както и липсата на юридическа рамка, която изкуствено да стабилизира информационния хаос, донякъде може да обясни тенденциите към разрастване на спекулативния капитал. В подобни условия възможността за допускане на пазарен провал е огромна, а *той по същество е провалена прогноза, невалидна интерпретация на икономически регулярности, но и на изненадите, които може да поднесе бъдещето.*

Нарастването на спекулативния капитал е ефект от взаимодействието на няколко процеса: 1) *трансформацията на финансите* и превръщането на *пазарната грешка в основен източник на печалба*; 2) превръщане на *очакванията (прогнозата) за пазарен провал* в генератор на капитал; 3) утвърждаване на автономни (по отношение на реалния сектор) финансови механизми на натрупване на печалба, но с широко разпределение на риска. Последното на практика означава силна уязвимост на реалната икономика от сътресения във финансовия сектор.

Както беше посочено, финансовата система е пространство, където, най-общо казано, се търгуват активи (нечии спестявания и излишъци). Класическият механизъм за генериране на печалба и за инвеститори, и за финансови посредници разчита на *прогнозата като очакване за промяна във времевата стойност на парите*, с оглед на която да вземат своите инвестиционни решения. Лихвеният процент е по същество такава прогноза. Ако той например е 5%, икономическата теория приема, че това е прогнозираното намаляване на стойността на парите през въпросния период.

Днес сложните финансовите инструменти и липсата на регулативен механизъм за ограничаване на рисковете, които последните произвеждат, позволява да се промени отношението към прогнозата. Все по-малко се разчита на осъществяването ѝ и все повече надежди се влагат в нея като *провал на очакваните промени във времеви стойности на активите* от преследващите печалба пазарни агенти.

---

<sup>22</sup> Макар да изглежда странно на пръв поглед, дерегулацията в някакъв смисъл има репресивен ефект върху поведението, което могат да си позволят пазарните играчи. Тя изисква организация на ускорено икономическо време, иновативност, гъвкавост (постоянен процес на реорганизация и преконфигурация на дейности, състав на работещите, работно време и т.н.).

През последните десетилетия се развиват доста сложни финансови инструменти - различни форми на деривати, дори деривати на дериватите. Интересно е, че първоначално те са създавани за предпазване от евентуална провалила се пазарна прогноза. Смесът е бил да конструират един вид изкуствена стабилност в условията на високодинамичен, нерегулиран пазар, за да намалят евентуалните загуби, които несигурността и изненадите могат да причинят в бъдеще. Затова се наричат и „securities”.<sup>23</sup> В силноконкурентна среда обаче за рационалността на пазарните играчи това се оказва поредната възможност за увеличаване на печалбите. Когато сигурността започне да се продава на пазара на „securities” и става обект на максимизиращи печалбата стратегии, резултатът е повишаване нивото на системния риск, както и по-висока степен на дисперсия и споделяне му. Гаранцията за стабилност започва да се търгува и да генерира печалби. Пазарите на фючърси, опции и суапове се превръщат в места, където се *търгува очакването за сбъждане или провал на определена прогноза*. Самата непредсказуемост на бъдещето става пряк генератор на капитал.

Разбира се, трансформираната роля на прогнозирането в механизма на финансовите пазари е възможна и благодарение на *промени в инфраструктурата на сектора* в резултат от най-новите постижения на информацияните и комуникационните технологии (компютърни програми, сложни математически модели, телекомуникация). Те превръщат процеса на генерирането и унищожаването на стойност в много по-скоростен, отколкото този при агентите на т.нар. реална икономика. Изработват се и се използват софтуерни продукти, които за секунди извършват сложни изчисления на стойности с помощта на съответни математически формули. Това от своя страна има връзка и с процеса на *демократизация на финансовото посредничество*.<sup>24</sup>

Генерирането на стойност въз основа на прогноза за бъдещето не е новост за стопанския живот. В някакъв смисъл очакванията за предстоящото го правят възможен, а различията в тези очаквания (различно знание и информация за бъдещето) – един от източниците на генериране на стойност от пазарните агенти под формата на печалба. Новост в тази ситуация е *прекъснатата връзка с реалната икономика*. Ако в прословутия пример с Талес от Милет (за обяснение логиката на форуърдните сделки) става дума за *предварително договаряне* на едно пазарно взаимодействие (за реализиране на дадено производство) с оглед определено *очакване на пазарните агенти за бъдещето* (на ресурса, условията и т.н.), *днес на финансовите пазари се търгува и самото прогнозно предположение*. Реализацията или провалът му гарантират движение на капитал (под формата на печалба/загуба),

<sup>23</sup> Във връзка с това Елена Еспозито ги нарича „комодифициран риск” (вж. Esposito, 2011, p. 112).

<sup>24</sup> И по отношение на пространствата, в рамките на които се осъществява (нови форми на борси), но най-вече по отношение на субектите, които предлагат съответните услуги (експертизата на брокерите).

който много често не произтича от реална стопанска дейност, обект на договора.

Стават възможни ситуации, при които провалът на определен инвестиционен проект (както е при т.нар. Credit Default Swaps) генерира печалби за агенти, които нямат участие в него (подходяща аналогия е застраховането на нещо, което не притежаваме, но в случай на инцидент изискваме обезщетение). Разкъсана е връзката между финансови инструменти и реален актив, а това създава ситуация, при която фактически рационалността на пазарните играчи е системният риск.

Използването на прогнози в механизма на финансовата система може се изразява и в покупко-продажбата на степента на вероятност една пазарна прогноза да се осъществи. При пазара на *опции* се търгува диапазонът на стойностите, в рамките на които даден агент има право да осъществи сделка. Право, от което има възможност и да се откаже, ако бъдещето не се разгърне според очакваните прогнози и условията на сделката станат неизгодни.

Внимание заслужава и един друг аспект на функциите на прогнозата в механизма за генериране на капитал във финансовата система. Той е много по-достъпен за наблюдение, тъй като се реализира с помощта на медийното отразяване и разчита на рефлексивността на пазарите. Последната се разбира като положение, при което в рамките на пазарното взаимодействие (както при всяко социално действие) субектите имат за отправна точка на действията си реалността като мислена, а не като факт. Пазарните агенти действат рационално с оглед интерпретациите си за определени събития и производните на тези интерпретации очаквания (прогнози). Така медийното посредничество в механизма на финансовата система се оказва много важно, особено в съчетание с процеса на демократизация на финансовото посредничество. Новината (като медийно съобщение) предоставя информация, чиято релевантност като отправна точка на последващи действия е въпрос на съобразителност от страна на пазарния агент. Генерирането на стойност в някакъв по-общ смисъл е вследствие умелото използване (спекулация) на интерпретации за реалността.

Тук интерес представлява *медийното съобщение като основа за прогноза* и процесът на капитализация на очакванията за бъдещето през реакциите на финансовите пазари, изразяващи се в покачване или спад в стойността на активи.<sup>25</sup> Става дума за всичко, което по някакъв начин се разбира от пазарните играчи като засягащо условията на икономическа дейност. Например финансовият сектор се оказва пространство за трансфер на огромни количества капитал като реакция на съобщения от областта на политическите партийни борби. Дебати по данъчната политика могат да предизвикат пови-

---

<sup>25</sup> Например когато Уорън Бъфет дава интервю за CNBC през август 2008 година, за това, че няма да подкрепи Freddie Mac, за една нощ кредитният рейтинг на ипотечния гигант (от Moody's) пада драстично (от A1 до Baa3) и води до 13.3% спад в стойността на акциите (вж. Freddie Mac Courts Investors..., 2008).

шаване или понижаване в стойността на акции в сектори, за които последиците биха били драстични. Правителствени решения в подкрепа на по-силна независимост от въглеродороди като източник на енергия могат да окажат влияние върху стойността на активите не само за съответния сектор, но и за компании, занимаващи се с технологии за оползотворяване на възобновяеми източници на енергия.

Предизборните кампании също са вплетени в процесите на генериране и трансфер на капитал във финансовата област. Централна роля в този процес има *предизборната платформа в качеството си на нормативна прогноза*. Тя на свой ред води до интерпретации и очаквания за бъдещето, на които пазарните агенти реагират стратегически. Според едно изследване<sup>26</sup> с победата на Джордж Буш над Ал Гор през 2000 г. се прехвърлят над 100 млрд. USD в пазарна капитализация от 29 фирми, възприемани като фаворизирани от Гор по време на кампанията, към 41 фирми, смятани за фаворизирани от Буш. Реакцията на инвеститорите под формата на прогноза за очакваните икономически условия в резултат от случилото се събитие предизвиква изменения в стойността на акциите. Прогнозата е капитализирана.

Във връзка с това не трябва да се пропуска и мястото на *агенциите за кредитен рейтинг* с оглед рефлексивността на финансовите пазари. Те са специализирани институции, които се занимават с обработка на информация за оценяване на риска в услуга на инвеститорите. Кредитният рейтинг всъщност представлява *прогнозно мнение* за препоръчителното спрямо един пазарен агент финансово доверие. Той е прогноза за възможния риск, съпътстващ платежоспособността му. Ако оценката на кредитната агенция е висока, това понижава възприятията за опасност на инвеститора и улеснява решението за трансфер на капитал, което е част от рефлексивността в механизма на финансовата система. Данните на такива субекти на информационно осигуряване като Moody's Investors Service, Standard&Poor's, Fitch Ratings служат като основа за прогнозиране на евентуалните последствия от вземането на едно или друго инвестиционно решение. Но отвъд основанията, предложени от икономическата теория за полезността на такива информационни звена, не трябва да се пренебрегва и фактът, че в качеството си на пазарни агенти те също преследват собствени стратегии за максимизиране на печалбата. И в този смисъл не е лесно да се удържа независимост на експертизата, когато за нея се заплащат огромни суми и когато самата тя е определяна като *мнение, подлежащо на продажба*.<sup>27</sup> Освен това е под въпрос и доколко поръчителите на кредитния рейтинг предоставят точна информация за финансовото си състояние, въз основа на която да се изработи

<sup>26</sup> Knight, 2004, p. 9.

<sup>27</sup> При разпитите от Конгреса за неадекватното оценяване на американската икономика непосредствено преди кризата представители на тези агенции се оправдават с това, че услугата, която предоставят, е мнение, а то не предполага юридическа отговорност.



становището на агенцията. Дебатите около случая с „Енрон“ или пазарите на mortgage-backed securities и collateralized debt obligations във връзка с кризата от 2008 г. отразяват подозрението, че кредитните оценители не са постъпили коректно с информацията, с която разполагат, че са подвели инвеститорите и носят част от вината за драматичните икономически обрати от последното десетилетие.<sup>28</sup>

\*

Трансформацията на прогнозирането в обществата, основани на знанието, не може да се разглежда отделно от случващото се в полето на икономическата практика. Всяка стопанска дейност се реализира с оглед на някакво очакване за бъдещето – за възможни печалби, загуби, промени в пазарния контекст и условията на икономическата дейност, поведението на останалите пазарни агенти, състоянието на технологичната среда и възможните ѝ употреби в процеса на генериране, циркулация и инвестиране на капитал, и т.н.

Маркетизацията на прогнозирането оказва огромно влияние едновременно върху практиката, дефинициите, инструментариума за познание на бъдещето и разбирането за адекватен ангажимент към него. Това се отразява и на функциите на прогнозата. Както беше посочено, тя може да се използва като обект на търговски обмен, а нейният провал да бъде инкорпориран в механизми за създаване на стойност.

*Използвана литература:*

*Бестужев-Лада, И. В.* (съст.) (2000). Впереди XXI век: перспективы, прогнозы, футурологи. Москва: Academia,

*Вачков, Ст. и др.* (2009). Въведение във финансите. Варна: Р.И.С.

*Bradfield, J.* (2007). Introduction to the Economics of Financial Markets. NY: Oxford University Press.

*Cinquegrana, G.* (2010). Debt and net financial wealth: a comparative analysis for some European countries. OECD Working Party on Financial Statistics, November.

*Esposito, E.* (2011). The Future of Futures: The Time of Money in Financing and Society. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

*Goldsmith, R.* (1955). Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries: An Experiment in Comparative Financial Morphology. - In: Capital Formation and Economic Growth, ed. Universities-National Bureau: Princeton University Press.

*Knight, B.* (2004). Are Policy Platforms Capitalized Into Equity Prices? Evidence From The Bush/Gore 2000 Presidential Election. Working Paper 10333, National Bureau of Economic Research. Cambridge, MA, March, <http://www.nber.org/papers/w10333>

---

<sup>28</sup> The Financial Crisis Inquiry Report..., 2011, p. XXV

*Neave, E.* (2009). *Modern Financial Systems: Theory and Application*, Hoboken. NJ.: John Wiley & Sons, Inc.

*Reid, R.* (2010). *Financial Development: A Broader Perspective*. ADBI Working Paper Series, N 258, Asian Development Bank Institute, December.

The Financial Crisis Inquiry Report: Final report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Washington D.C., U.S. Government printing office, 2011.

50 Foreigners Shaping China's Modern Development. - People's Daily Online, 03.08.2006, [http://english.people.com.cn/200608/03/eng20060803\\_289510.html](http://english.people.com.cn/200608/03/eng20060803_289510.html)

*Интернет-източници:*

Global Strategic Trends. UK Defense Ministry, 2010, [http://www.mod.uk/NR/rdonlyres/38651ACB-D9A9-4494-98AA-1C86433BB673/0/gst4\\_update9\\_Feb10.pdf](http://www.mod.uk/NR/rdonlyres/38651ACB-D9A9-4494-98AA-1C86433BB673/0/gst4_update9_Feb10.pdf)

Freddie Mac Courts Investors. The Associated Press, 22.08.2008, <http://web.archive.org/web/20080915032759/>

NIC's 2025 Global Trends Final Report, 2008, [http://www.dni.gov/nic/PDF\\_2025/2025\\_Global\\_Trends\\_Final\\_Report.pdf](http://www.dni.gov/nic/PDF_2025/2025_Global_Trends_Final_Report.pdf)

<http://www.iht.com/articles/ap/2008/08/22/business/NA-US-Mortgage-Giants-Crisis.php>

<http://global.ortec-finance.com/Pensions/Solutions/dynamic-scenario-generator.aspx>

<http://www.alvintoffler.net/?fa=biosaffiliations>

<http://www.calibrium.com/Products/Delphi/DelphiOnline.asp>

<http://www.edelfoi.fi/en/nd/info>

<http://www.consensuspoint.com/solutions/>

<http://www.millennium-project.org/millennium/2011SOF.html>

<http://www.pspl.com.au/products/>

[http://www.scenario-generator.com/scenario\\_generator.php](http://www.scenario-generator.com/scenario_generator.php)

<http://www.stratfor.com/about-us>

<http://www.wfs.org/consultants>

<https://www.dfa.com/us/Products/GEMS>

17.X.2013 г.