



ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ
БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ

ТОМ 66
БРОЙ 6, 2021

Икономическа мисъл Economic Thought

ISSN 0013-2993

© ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ ПРИ БАН, 2021

Адрес на редакцията: ул. „Аксаков“ № 3, София 1040, Т. 02 810-40-37
<https://www.iki.bas.bg/spisanie-ikonicheska-misal>; econth@iki.bas.bg

Отг. редактор **Христо АНГЕЛОВ**, редактор **Ноемзар МАРИНОВА**,
редактор на английски език **Илко ВЪЛКОВ**, редактор на френски език **Диан КАРАГЕОРГИЕВ**

© ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE AT BAS, 2021

Address of the Editorial Office: Sofia 1040, 3, Aksakov Str., T. +3592 810-40-37
<https://www.iki.bas.bg/en/economic-thought-journal-0>; econth@iki.bas.bg

Editor-in-charge **Hristo ANGELOV**, Editor **Noemzar MARINOVA**,
Editor in English **Ilko VALKOV**, Editor in French **Dian KARAGEORGIEV**

Този брой е отпечатан с финансовата подкрепа на Фонд „Научни изследвания“ при МОН.
This issue is published with the financial support of the Science Fund at the Ministry of Education and Science.

Списанието се отпечатва с
любезното съдействие на
Университета за национално
и световно стопанство.



Издателски комплекс - УНСС

The journal is published
with the courtesy of the
University of National and
World Economy.

UNWE Printing House

СЪДЪРЖАНИЕ

Roger Tsafack Nanfosso, Juliana Hadjitchoneva	La théorie économique face à la COVID-19: de Adam Smith à John Maynard Keynes	7
Офелия Кънева	Публично-частно партньорство в училищното образование в България: възможности и ограничения	30
Христо Проданов	Дигитализацията на работната сила и бъдещето на труда	41
Андрей Минчев	Нагласите в някои широко разпространени моделни на потребителско поведение	61
Хенрик Егберт, Теодор Седларски, Александър Б. Тодоров	Основи на съвременната икономика: Франк Х. Найт и концепцията за неопределеността, теорията на капитала и зараждането на Чикагската школа	74
ИКОНОМИЧЕСКО НАСЛЕДСТВО		
Дейвид Хюм	Морални, политически и литературни есета: За публичния кредит	91
НАУЧЕН ЖИВОТ		
Ивайло Беев	Икономически предизвикателства: криза, възстановяване, устойчивост	107
ОТЗИВИ		
Виржиния Иванова	Икономическата специализация – фактор за международната конкурентоспособност на България	116

	Годишно съдържание на сп. „Икономическа мисъл”	119
	Резюме на английски език	123

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

проф. д-р Спартак КЕРЕМИДЧИЕВ, главен редактор – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Димитър ДИМИТРОВ, зам.-главен редактор – Университет за национално и световно стопанство

проф. д-р Алла КИРОВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Ганчо ГАНЧЕВ – Югозападен университет "Неофит Рилски"

проф. д-р Дарина РУСЧЕВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Йордан ХРИСТОСКОВ – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

доц. д-р Кристиян ХАДЖИЕВ – Нов български университет

доц. д-р Павлинка ИЛЕВА-НАЙДЕНОВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Победа ЛУКАНОВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д.ик.н. Росица РАНГЕЛОВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Румен БРУСАРСКИ – Университет за национално и световно стопанство

проф. д-р Цветана СТОЯНОВА – Университет за национално и световно стопанство

МЕЖДУНАРОДЕН ИЗДАТЕЛСКИ СЪВЕТ

проф. д-р Асен СЛИМ – Национален институт за източни езици и цивилизации, Франция

проф. д-р Димо ДИМОВ – Университет в Бат, Великобритания

доц. д-р Екатерина КИСИМОВА-СКАРБЕК – Ягелонски университет, Полша

проф. д-р Ираж ХАШИ – Стафордширски университет, Великобритания

проф. д-р Лучиан-ЛИВИУ АЛБУ – Институт за икономическо прогнозиране, Румъния

проф. д-р Миряна РАДОВИЧ-МАРКОВИЧ – Институт за икономически науки, Сърбия

проф. д-р Мустафа ЙОЗЕР – Анадолски университет, Турция

проф. д-р Раул ДЕ АРИБА – Университет на Валенсия, Испания

проф. д-р Филип КАДЕН – Парижки университет, Франция

C O N T E N T S

Roger Tsafack Nanfosso, Juliana Hadjitchoneva	Economic theory facing COVID-19: From Adam Smith to John Maynard Keynes	7
Ophelia Kaneva	Public-private partnership in school education in Bulgaria: opportunities and constraints	30
Hristo Prodanov	The digitalization of labor force and the future of work	41
Andrey Minchev	An examination of attitudes in some widespread models of consumer behaviour	61
Henrik Egbert, Teodor Sedlarski, Aleksandar B. Todorov	Foundations of contemporary economics: Frank H. Knight on uncertainty, capital theory, and the beginnings of the Chicago school	74
ECONOMIC HERITAGE		
David Hume	Moral, political, and literary essays: Of public credit	91
SCIENTIFIC LIFE		
Ivajlo Beev	Economic challenges: crisis, recovery, sustainability	107
REVIEWS		
Virginia Ivanova	The economic specialization – a factor for the international competitiveness of Bulgaria	116

	Annual content of Economic Thought Journal	119
	Summaries in English	123

EDITORIAL BOARD

Prof. Spartak KEREMIDCHIEV, PhD, Editor-in-Chief – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Dimitar DIMITROV, PhD, Deputy Editor-in-chief – University of National and World Economy

Prof. Alla KIROVA, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Darina RUSCHEVA, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Gancho GANCHEV, PhD – South-West University “Neofit Rilski” – Blagoevgrad

Assoc. Prof. Kristian HADZIEV – New Bulgarian University

Assoc. Prof. Pavlinka ILEVA-NAYDENOVA, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Pobeda LOUKANOVA, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Rossitsa RANGELOVA, Dr. Ec. Scs. – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Rumen BRUSARSKI, PhD – University of National and World Economy

Prof. Tsvetana STOYANOVA, PhD – University of National and World Economy

Prof. Yordan HRISTOSKOV, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

INTERNATIONAL ADVISORY BOARD

Prof. Assen SLIM, PhD – Institut national des langues et civilisations orientales, France

Prof. Dimo DIMOV, PhD – University of Bath, UK

Assoc. Prof. Ekaterina KISSIMOVA-SKARBEEK, PhD – Jagiellonian University, Poland

Prof. Iraj HASHI, PhD – Staffordshire University, UK

Prof. Dr. Lucian-Liviu ALBU – Institute for Economic Forecasting, Romania

Prof. Dr. Mirjana RADOVIC-MARKOVIC – Institute of Economic Sciences, Serbia

Prof. Mustafa ÖZER, PhD – Anadolu University, Turkey

Prof. Philippe CADENE, PhD – Université de Paris, France

Prof. Raúl de ARRIBA, PhD – Universidad de Valencia, Spain

LA THEORIE ECONOMIQUE FACE À LA COVID-19 : DE ADAM SMITH À JOHN MAYNARD KEYNES

Roger Tsafack Nanfosso

Université de Dschang, Cameroun

Juliana Hadjitchoneva

Nouvelle Université Bulgare

Résumé

Bien qu'annoncée et/ou attendue par certains experts du domaine, la Covid est apparue en Novembre 2019 en Chine et a été déclarée comme „pandémie“ en Mars 2020 par l'Organisation Mondiale de la Santé. Elle a surpris le monde entier par son ampleur, sa vitesse de propagation, son insolence, son apatridie, son irrespect des niveaux de développement des pays, et par-dessus tout sa cruauté. Elle a plongé le monde dans un état de léthargie et d'hibernation rarement observé dans la période contemporaine, et a obligé la vie à se retirer de ses espaces habituels de déploiement.

Dans un contexte d'épouvante aussi désarticulé, et si l'on convient avec Robbins (1932, p. 15) que "*Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses*", il peut être utile de s'interroger sur la force des lois, des règles et autres théorèmes énoncés par une telle science face à une pandémie dont l'indice de gravité n'a d'égal que celui de la grippe espagnole de 1918-1921. Pour ce faire, nous utilisons une méthodologie analytique en ce sens qu'en reprenant brièvement les idées des six premiers des douze penseurs séminaux identifiés par Yueh (2019) (*Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, Alfred Marshall, Irving Fisher, John Maynard Keynes*), nous tentons de discuter de la résistance de leurs idées (ou de la permanence de la pertinence de leurs résultats) à l'aune de la pandémie. Le résultat indique que toutes les idées ne sont pas immuables.

Mots clés: pensée économique; économie politique; capitalisme; rôle du gouvernement; crises

JEL codes: B12; B13; B14; O10; P16

Introduction

Apparue en 2019 en Chine, la COrona Vlrus Disease (COVID) 2019 est une pandémie qui bouleverse à tous points de vue le monde et continue de s'aggraver à l'échelle planétaire, mettant ces derniers mois en évidence des variants mutants qui n'augurent pas d'une finitude à court terme.

Depuis sa survenance, rien n'est plus normal et le choc est d'une puissance à ce point magmatique que certains invoquent une "grande réinitialisation" articulée autour d'un point d'inflexion fondamental dans la trajectoire mondiale, entre un "*avant Covid-*

19” et un “après Covid-19” (Schwab & Malleret, 2020). Une telle secousse qui se diffuse partout (la mort, la vie, les institutions, les entreprises, l’organisation, etc.) ne devrait en principe que rendre illusoire toute tentative de maintien d’une pensée économique conquérante parce que rassurée par ses éternelles certitudes. Quand est-ce que le monde économique va sortir de sa quarantaine et comment la science économique va s’engager dans la construction du futur système de pensée (Ponsot, 2020) est une question toujours ouverte. L’idée d’une réorientation de la science économique “*humainement désincarnée, sans lien avec la diversité des civilisations ou des croyances religieuses ou philosophiques*” (Brunat & Fontanel, 2021, p. 75) devient importante, de même que celle de la recherche d’un développement économique “*humaniste*” qui tienne compte de la vie des personnes à long terme et place l’être humain au cœur des priorités de la gouvernance après une autre crise comme celle du Covid-19, qui a renforcé l’exacerbation de la fragmentation sociale et le creusement des inégalités.

Depuis bientôt deux ans, la théorie économique et l’expertise économique sont confrontées à cette pandémie. Mais elles le sont aussi à chaque grande crise économique ou financière qui provoque des chocs majeurs dans les sociétés et les économies. La question qui est centrale est alors celle de la manière dont il faut comprendre le présent mais surtout façonner le devenir économique et sociétal. En cherchant à répondre à cette interrogation après la crise mondiale de 2008, Yueh (2019) analyse les idées de certains grands économistes afin de trouver un guide utile pour affronter les défis économiques modernes. Nous reprenons cette approche pour discuter de la résistance de ces acquis de la pensée économique des “*Great Economists*” qui se sont concentrés sur de grandes questions holistiques, telles que la nature et la qualité de la croissance et des marchés, le développement, les institutions, l’innovation, etc. afin d’étudier la manière dont ces idées pourraient nourrir les réflexions économiques pendant la crise sanitaire actuelle.

L’objectif de cette contribution est, en quelque sorte, d’interroger la robustesse de la pensée économique confrontée à la Covid-19. La méthodologie utilisée est analytique en ce sens qu’en reprenant brièvement les idées des six (6) premiers des douze (12) penseurs séminaux identifiés par Yueh (2019) (Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, Alfred Marshall, Irving Fisher, John Maynard Keynes, Joseph Schumpeter, Friedrich Hayek, Joan Robinson, Milton Friedman, Douglas North et Robert Solow), nous tentons de discuter de la résistance de leurs idées (ou de la permanence de la pertinence de leurs résultats) à l’aune de la pandémie. La structure de l’article est organisée en six sections principales, chacune orientée vers un de ces six penseurs séminaux et mettant l’accent d’une part sur une revue des idées du penseur et, d’autre part, sur un examen factuel et une discussion de la pertinence des idées du passé relativement à la crise du Covid-19 d’aujourd’hui. En se concentrant sur un choix des idées qui nous paraissent les plus fondamentales chez chacun de ces penseurs séminaux, nous procédons à une brève description de celles-ci pour en évaluer la résistance. Le résultat indique que toutes les idées ne sont pas immuables.

1. Adam Smith et le libéralisme fragilisé

On convient de manière constante que les bases de toute l'analyse économique ont été posées par le fondateur (le "père") du courant classique qu'est l'économiste et philosophe écossais Adam Smith, avec son maître-ouvrage de 1776 (*Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*). En général, son héritage porte sur trois piliers majeurs: (i) la division et la spécialisation du travail face à la pénurie des ressources et en tant que source de croissance, (ii) la "main invisible" comme un mécanisme de régulation automatique de l'économie, l'intérêt individuel conduisant à l'intérêt commun, et (iii) le rôle minimaliste de l'État, connu sous le terme de "laissez-faire", sans pourtant omettre la capacité de ce dernier à s'occuper de l'intérêt général à formuler des politiques pour perfectionner l'efficacité des marchés.

Témoin de l'avènement de l'industrialisation de son époque, Adam Smith a mis en avant l'industrie manufacturière en négligeant les services, un secteur qui domine largement aujourd'hui les économies développées, sans doute dans une nouvelle version d'activités économiques beaucoup plus étendue et qui déplace l'intérêt d'une compétitivité-prix vers une compétitivité-qualité basée sur la haute valeur ajoutée. Déjà, la dernière crise financière de 2008 a soulevé les débats entre les économistes sur la nécessité d'un rééquilibrage économique et d'une réindustrialisation. Certaines politiques ont été ainsi entreprises, par exemple la Grande-Bretagne a introduit la "Marche des créateurs" en 2011 (Osborne), les États-Unis ont développé les industries high-tech (Obama) puis encouragé le retour des industries (Trump) ; tout ceci afin de modifier les moteurs de la croissance économique en revigorant le secteur industriel. De telles initiatives n'ont pourtant pas pu renverser la donne dans la période d'avant le Covid-19, la tendance à long terme de transformation vers des économies de services est restée lourde aux États-Unis, au Royaume-Uni et dans bien d'autres pays membres de l'Union Européenne (UE) depuis la seconde moitié du XXème siècle. En effet, après certaines fluctuations observées depuis 2009, la part des services dans l'économie britannique a regagné le niveau de 2019, à savoir de 71,26 % (Statista, 2021a). Aux États-Unis, la part des services a été de 72,62 % du PIB en 2000, avec une évolution progressive surtout après 2008 puisqu'elle a atteint jusqu'à 77,37 % en 2017 (Statista, 2021a). Cette même année, les services ont généré 73 % de la valeur ajoutée totale et l'emploi dans ce secteur représentait 74 % de l'emploi total dans l'UE contre 66 % en 2000. Les activités de services représentaient 80% de l'emploi total ou un peu plus aux Pays-Bas, au Royaume-Uni, en Belgique, à Malte, en France, au Danemark, à Chypre et au Luxembourg, tandis que la part des employés dans l'industrie était la plus élevée en République tchèque (36 %), en Slovaquie et en Pologne (31 % chacune) et en Roumanie (30 %) (INS, 2021). Les domaines du tourisme, de la santé, des activités juridiques et comptables, et de services administratifs et de soutien, du commerce de détail, et des technologies de l'information et de communication (TIC), ont connu la plus forte augmentation de l'emploi dans l'UE depuis 2000. Autrement dit, la puissance de la

division du travail dans l'explication de la croissance des nations n'est plus valide. Cette idée de Smith, déjà battue en brèche avant la pandémie le demeure clairement.

Par ailleurs, la division du travail qui permet aux individus et aux entreprises de se spécialiser et de produire davantage pour tirer satisfaction et profit, bénéficier des économies d'échelle et innover, ne fonctionne que lorsque les marchés fonctionnent. Individus et entreprises doivent avoir la possibilité d'acheter ce qu'ils ne produisent pas. Or avec la crise du Covid-19, on a observé deux tendances parallèles: (i) d'un côté, les économies se sont heurtées aux problèmes d'approvisionnement, à l'offre insuffisante de certains produits fabriqués et d'alimentation, aux ruptures de chaînes d'approvisionnement et de valeur globales, à la demande incertaine et encore plus rationalisée du consommateur, et (ii) de l'autre, à une forte diffusion et utilisation des TIC qui ont suscité et impulsé des économies et des activités plus digitalisées que jamais, débouchant sur une considérable restructuration du secteur des services. Du coup, le débat de la structure et de l'équilibre économique a ressurgi de manière encore plus vive, rendant toujours plus désuète l'idée des avantages incontestables de la division du travail.

La "main invisible" inventée par Adam Smith est en fait un hymne à l'égoïsme au cœur de chaque individu. Ce défaut est ici considéré comme salvateur de la société, grâce à la vertu coordonnatrice du marché, l'individu étant conduit par cette main invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions. En recherchant son intérêt égoïste, l'agent économique contribue plus à l'intérêt général et à l'harmonie collective que s'il les recherchait lui-même. Cette main invisible souvent assimilée à la préconisation du laissez-faire est contrecarrée par l'existence de la concurrence imparfaite, notamment par les industries qui cherchent en permanence à constituer des ententes voire des monopoles pour contourner les lois du marché à leur profit. Or la pandémie de Covid-19 a clairement décomposé le monde des acteurs économiques en deux catégories, celle des gagnants et celles des perdants. Parmi les perdants dont certains le seront encore pour longtemps, il y a le transport aérien, l'hôtellerie, la restauration, le tourisme et loisirs, les activités culturelles, et l'automobile. Parmi les gagnants, il y a la filière du médicament et des tests, l'industrie des vaccins, les ordinateurs et les imprimantes, le textile (fabrication de masques), les équipements sportifs à domicile (vélos d'appartement, etc.), la vente à emporter (restauration, textiles, etc.), les opérateurs de visioconférences, etc. (Boissieu, 2020). À l'évidence, s'il y a des gagnants et des perdants, l'harmonie sociale s'annule d'elle-même et il devient difficile de valider une quelconque main invisible.

Le rôle minimaliste de l'État a connu une évidente négation avec la crise de Covid-19. Certes, Adam Smith reconnaissait déjà que l'État devait assumer trois "devoirs" : défendre la société de tout acte de violence ou d'invasion, protéger la population contre l'injustice, développer des infrastructures et autres institutions qui ne peuvent être du ressort du secteur privé. Au-delà donc des fonctions régaliennes (justice, armée, police) l'État peut intervenir minimalement. La crise pandémique de Covid-19 a plutôt mis en évidence le caractère maximal du rôle de l'État dans la plupart des pays,

y compris les plus libéraux. Ainsi par exemple, la Banque centrale européenne (BCE) a mis en place en 2020 son PEPP (*Pandemic Emergency Purchase Programme*), initialement de 1 350 milliards € venant s'ajouter aux sommes couvertes par le PSPP (*Public Sector Purchase Programme*). En France, les finances publiques nationales ont massivement agi dans le financement du chômage partiel, les prêts garantis par l'État, le report voire annulation de charges fiscales et sociales, les soutiens variés en faveur des PME, des TPE, des artisans et des indépendants, dans l'allègement des loyers commerciaux, etc. Le plan de relance de 100 milliards € (indépendant du plan de relance européen de 750 milliards €) privilégiait des mesures en faveur de l'offre, tandis que celles en faveur de la demande consistaient en des incitations fiscales à la rénovation thermique des logements, à l'achat de véhicules électriques, etc. De tels engagements publics ont été multipliés aux États-Unis, dans toute l'Europe, et même en Afrique. L'État est présent dans son rôle régalien, mais aussi dans celui d'assureur et de protecteur pour faire face aux éventuels abus de la propriété individuelle et au risque de dépendance économique nationale (Boissieu, 2020 ; Brunat & Fontanel, 2021).

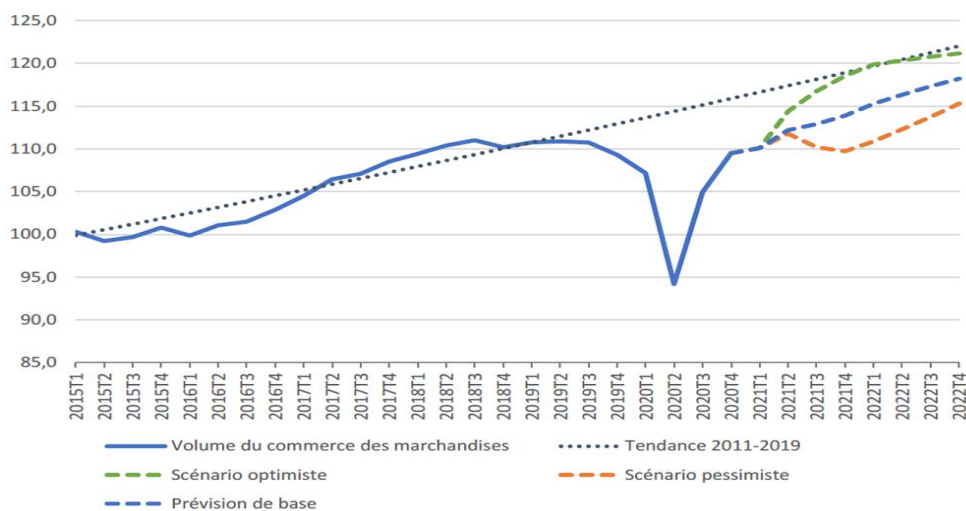
Même si comme l'indique Ponsot (2020, 6-7) "*la crise n'entraîne pas la destruction immédiate de la pensée économique dominante*" et "*les réorientations sont lentes et tortueuses*", il n'en reste pas moins que les trois éléments fondamentaux de la pensée d'Adam Smith ici évoqués ont connu des chocs révélateurs soit d'une faiblesse (division du travail), d'une mollesse (main invisible) ou d'une négation (rôle minimaliste de l'État).

2. David Ricardo et la spécialisation malmenée

L'économiste britannique David Ricardo a certes énoncé la théorie de la valeur (différence entre valeur d'usage et valeur d'échange d'un bien) et la théorie de l'équivalence ricardienne (équivalence entre l'augmentation de la dette publique aujourd'hui et l'augmentation des impôts requise demain par le remboursement de cette dette et le paiement des intérêts). Cependant il est resté célèbre par la théorie des avantages comparatifs développée dans son maître-ouvrage de 1817 (*Des principes de l'économie politique et de l'impôt*) qui explique que les pays tirent d'autant plus des bénéfices du commerce international s'il se spécialisent dans les productions pour lesquels ils ont l'avantage relatif le plus important, ou le désavantage relatif le plus faible. Cette théorie selon laquelle les nations consomment plus si elles se spécialisent à produire des biens et des services à partir de leurs capacités (relatives) de productivité, a transformé le commerce international et le libre-échange entre les nations en éclaircissant les zones de profits de la mondialisation. Cette spécialisation, définitivement beaucoup plus prononcée ces dernières décennies, peut expliquer le déséquilibre économique en renforçant la désindustrialisation de certaines économies, en diminuant d'une manière drastique les inefficacités managériales et en promouvant les efficacités économiques rationnelles. Cependant, les barrières commerciales qui persistent dans le secteur des services ne sont toujours pas relevées au 21ème

siècle alors que la part des services dans le commerce mondial est passée de 9% en 1970 à plus de 20% en 2019, représentant environ les trois quarts du PIB dans les économies développées, contre 40% en 1950, et selon les estimations de l'OMC les services pourraient augmenter de 50% jusqu'à 2040 et représenter jusqu'à un tiers du commerce mondial (OMC, 2019). La part des services dans les exportations américaines par exemple a légèrement augmenté après la crise de 2008 de 31,29% en 2010 à 34,74% en 2019. Bien évidemment, avec la crise de Covid-19, il y aura une poussée encore plus prononcée du secteur des services et plus particulièrement des services liés aux TIC.

Ainsi, David Ricardo qui a prôné le libre-échange et l'ouverture des marchés mondiaux, aurait prôné aujourd'hui une ouverture plus importante du commerce des services et encouragé la coopération internationale pour un consensus autour des règles du jeu équitables dans le commerce international. La libéralisation du commerce des services aiderait les positions commerciales des économies et de l'économie mondiale, ce qui les rapprocheraient des postulats des avantages comparatifs. Cependant, la tendance de démondialisation qui avait déjà émergé avant la Covid-19 par suite des tensions sino-américaines liées aux politiques commerciale et technologique, s'est intensément renforcée pendant la pandémie avec l'effondrement de la production et du commerce (Figure 1).



Source : Okonjo-Iweala (2021).

Figure 1. Volume du commerce mondial des marchandises, 2015T1-2022T4

L'incertitude générale de l'environnement commercial mondial est aussi due à une certaine baisse de l'influence de l'OMC dont les récentes estimations indiquent que

le commerce mondial des marchandises en volume devrait augmenter de 8,0 % en 2021 après avoir baissé de 5,3 % en 2020, avec l'effondrement dû à la pandémie l'a fait plonger au deuxième trimestre de 2020. Les prévisions de l'OMC, illustrées sur la Figure 1, montrent deux scénarios différents pour le commerce: (i) dans le scénario optimiste, la production et la diffusion de vaccins s'accélèrent, conduisant à un allègement rapide des mesures de restriction. Cela pourrait ajouter 2,5 points à la croissance du commerce mondial des marchandises en volume en 2021, qui retrouverait la tendance antérieure à la pandémie d'ici au quatrième trimestre de 2021 ; (ii) dans le scénario pessimiste, la production de vaccins ne permet pas de faire face à la demande, et/ou de nouveaux variants du virus apparaissent contre lesquels les vaccins sont moins efficaces. La croissance du commerce pourrait en conséquence perdre près de 2 points. Dans tous les cas, la croissance des échanges ralentira probablement à 4,0 % en 2022, le volume total du commerce mondial restant inférieur à la tendance d'avant la pandémie. Le commerce des marchandises en dollars nominaux a baissé de 8 % en 2020, tandis que les exportations de services commerciaux ont régressé de 20 %. La chute des prix du pétrole a entraîné une contraction de 35 % du commerce des combustibles en 2020. Les services relatifs aux voyages ont plongé de 63 % en 2020 et ne devraient pas se redresser entièrement avant que la pandémie se dissipe (Okonjo-Iweala, 2021).

Les économies ont dû se réorienter rapidement vers une "autosuffisance" et en 2020, la prolifération d'interventions commerciales restrictives a atteint un nombre impressionnant de 1800 mesures (WEF, 2021). Ainsi, les décideurs et les entreprises ont été poussés à repenser leurs positions dans les chaînes de valeurs mondiales. D'ailleurs, il existe aujourd'hui un conflit entre les classes en raison du commerce international, défini à l'époque comme "inévitabile" par David Ricardo.

Par ailleurs, le problème des déficits commerciaux traités par David Ricardo et qui persiste à long terme s'est avéré particulièrement inquiétant pour un nombre de pays développés qui avaient déjà atteint des niveaux records après la crise financière de 2008. Cette faiblesse économique est caractéristique pour les États-Unis et la Grande-Bretagne qui sont les deux pays avec un déficit de balance commerciale le plus élevé au monde. En 2019, les États-Unis ont enregistré un déficit de la balance commerciale d'environ 922,78 milliards \$ qui s'est élevé à 976,13 milliards \$ en 2020 (Statista, 2021c). Au contraire, la Chine et l'Allemagne sont devenus leaders avec un excédent commercial le plus élevé ; en 2019, l'excédent commercial chinois s'est élevé à 421,9 milliards \$ et celui de l'Allemagne à 254,94 milliards \$) bien que réduit à 209,21 milliards \$ en 2020 (Statista, 2021d). Dans ce contexte, il est difficile d'affirmer que la spécialisation ricardienne est vraiment avantageuse pour les pays, à l'exception peut-être de la Chine, non seulement avec les terres rares, mais surtout avec sa stratégie d'atelier du monde qui l'a rendue incontournable dans la Covid-19 pour les approvisionnements de nombreux produits essentiels (masques, tests, etc.). Certes, la pandémie de Covid-19 a attiré l'attention sur la forte dépendance des pays vis-à-vis des fournisseurs chinois. Pourtant, même s'il existe des raisons pressantes

de remodeler la géographie des chaînes de valeur mondiales et si la crise de Covid-19 conduit à des appels à une résilience accrue par le biais d'une diversification des sources d'approvisionnement, ce changement de stratégie nécessitera des flux substantiels d'investissements directs étrangers, et donc, en période de faible performance économique, ce processus prendra sûrement des années (Javorcik, 2020).

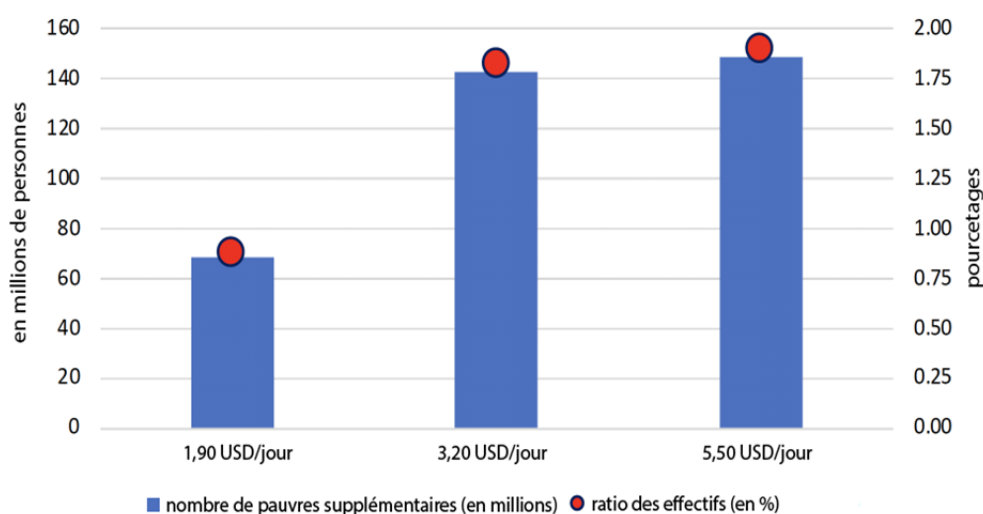
3. Karl Marx et le triomphe du capitalisme

Publié en trois parties dont le tome 1 en 1867, puis les tomes 2 et 3 (publiés après sa mort en 1885 et 1894), le maître ouvrage de Karl Marx (*Le capital*) deviendra un incontournable de la pensée économique. D'une manière radicale, il critique le système capitaliste qui met en lumière, par le biais de la théorie de la plus-value, l'inégalité et ses travers pour la société. Au milieu du 19^{ème} siècle, il avait déjà prédit que ces inégalités inhérentes à la société de classe mèneraient à la finitude du capitalisme. Pourtant, plus de 150 ans plus tard, le capitalisme n'est toujours détruit par aucune vague ni d'inégalités, ni de crises économiques et financières. Il y a huit ans, Thomas Piketty (2013) a attiré l'attention avec une analyse de ces 250 dernières années sur la répartition des richesses, leurs concentrations, mais surtout l'importance croissante des disparités de richesse. Le capitalisme contemporain a les caractéristiques du capitalisme "patrimonial dynastique" (Piketty, 2013) qui avait existé à l'ère de Karl Marx.

Selon le Crédit Suisse (2020), avant la pandémie de Covid-19, la richesse globale s'est élevée à 399,2 trillions \$ ce qui équivaut quasiment à un triplement depuis 2010, avec 52 millions de millionnaires au monde. À la suite de la Covid-19, 1 % des plus riches n'a pas diminué sa richesse mais au contraire l'a bien augmenté. Les inégalités économiques à l'échelle mondiale se sont accrues du fait de la crise de Covid-19. Les 1000 milliardaires les plus riches ont compensé dans la même année les pertes subies, la fortune totale des milliardaires ayant atteint 11 950 milliards \$ en fin 2020. Les dix hommes les plus riches du monde ont vu leur fortune totale augmenter de plus de 500 milliards \$ depuis le début de la pandémie, alors que les personnes les plus pauvres auront besoin de plus de dix ans pour se remettre des impacts économiques négatifs qui en résultent (Oxfam International, 2021).

Ces augmentations du nombre de milliardaires et de leurs fortunes se conjuguent avec un approfondissement de la pauvreté consécutive à la pandémie, dont l'impact à court terme au niveau mondial est illustré dans la Figure 2. La figure permet d'observer que pour le seuil de pauvreté de 1,90 \$/jour, le ratio mondial des effectifs augmentera de 0,9 % rien qu'en 2020, ce qui se traduit par 68 millions de personnes supplémentaires vivant dans l'extrême pauvreté. En d'autres termes, le choc de la Covid-19 va compromettre les progrès réalisés en matière de réduction de la pauvreté au cours des trois dernières années, ramenant l'incidence de la pauvreté à un niveau similaire à celui de 2017. Mais l'impact est encore plus important

quand on considère les seuils de pauvreté plus élevés, à savoir 3,20 \$/jour et 5,50 \$/jour. Dans ce cas en effet, les ratios d'effectifs correspondants augmentent de près de 2 points de pourcentage (de 20,8 % à 22,6 % dans le premier cas, et de 40 % à 41,9 % dans le second), reflétant dans les deux cas une augmentation de plus de 140 millions du nombre de personnes pauvres dans le monde (Valensisi, 2020).



Source : Valensisi (2020).

Figure 2. Évolution de la pauvreté internationale mondiale due à la Covid-19 (2020)

Par ailleurs, à l'époque de Karl Marx, les crises économiques, les inconvénients de l'industrialisation et ses idées systématisées dans le "*Communist Manifesto*" ont ouvert la voie au mouvement ouvrier et au modèle communiste qui est aujourd'hui encore à l'origine du système économique russe mais surtout chinois. Certainement, l'économiste n'a pas imaginé une telle coexistence (voire convergence) du capitalisme et du communisme, qui même s'il a conduit ce pays à réaliser une "*réussite vertigineuse*" dans les trente dernières années, étant devenu "*l'usine du monde*" et une "*hyperpuissance*", fait toujours face aux défis du "*cruel manque des droits de l'homme*" et de "*l'horreur écologique*" (Gravereau, 2017). Qu'à cela ne tienne, pendant la crise de Covid-19 le nombre de milliardaires dans le monde a explosé pour atteindre un niveau sans précédent de 2755 (660 de plus en comparaison avec l'année précédente), 86 % desquels étant plus riches qu'il y a un an (Forbes, 2021). Le plus intéressant de cette statistique est que parmi les 493 nouveaux milliardaires (ce qui représente un record dans l'histoire), 210 milliardaires sont en provenance

de Chine et de Hong Kong. À l'évidence, les deux systèmes économiques ont produit une quantité de milliardaires presque égale : les États-Unis ont 724 milliardaires, la Chine a 698 milliardaires. Au final et tout comme dans l'avant-Covid-19, la pandémie n'aura donc ni conduit à l'effondrement du capitalisme (au contraire la "capitalismisation" des pays communistes se poursuit tambours battant), ni conduit à une baisse des inégalités, ni conduit à un triomphe du prolétariat.

4. Alfred Marshall et l'inégalité combattue

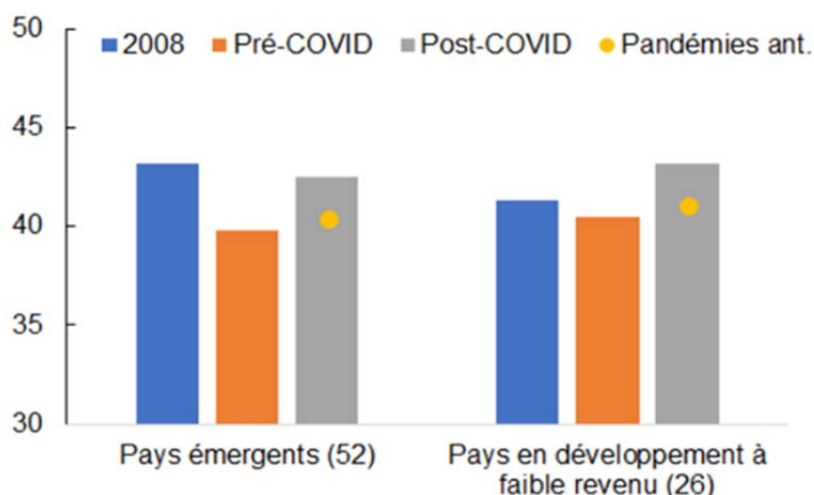
À partir d'une réconciliation de la valeur économique étudiée par les classiques et par les marginalistes, la recherche économique et puis les moyens d'atteindre l'équilibre dans l'économie sont approfondis par les théories de l'économiste néoclassique anglais Alfred Marshall, notamment dans son œuvre de 1890 (*Principes d'économie politique*) qui éclairent l'utilité marginale et les effets de la baisse des rendements des unités additionnelles de capital ou de travail en concurrence parfaite. Pour cet adepte de l'équilibre partiel (et pas général), défenseur du "laissez-faire, laissez-passer", le rôle de l'État se limite à l'amélioration du bien-être dans la société et à l'offre des opportunités telles que l'éducation pour tous dans l'optique de favoriser une égalité de chance face à l'emploi.

Pour l'instant, atteindre ladite égalité des chances n'est qu'un mythe, même si l'inégalité a toujours été au premier rang des priorités politiques ; une cause pourtant possible si on abandonne les intérêts malavisés, les politiques défaitistes et les idéologies (Stiglitz, 2015). Il est possible que l'inégalité ait pu être l'une des raisons de la lente reprise après les crises, comme après celle de 2008, car la croissance profite principalement aux riches et leurs dépenses alimentent une reprise économique (Stiglitz, 2012). Ce n'est donc pas le PIB qui doit obséder le débat économicopolitique autour du problème de l'inégalité des revenus mais justement son impact sur les individus et l'avenir de la société étant donné la réduction de la qualité des services d'éducation et de santé (Krugman, 2019). Cela renvoie au cœur du débat soulevé par Alfred Marshall au sujet du compromis à trouver entre les politiques visant à répartir plus équitablement les revenus et la préférence pour le loisir qu'elles créent au détriment du travail, "*Jusqu'où cela pourrait-il être fait sans injustice et sans décourager les leaders du progrès ? Comment les charges fiscales devraient-elles être réparties entre les différentes classes sociales ?*" (Marshall [Yueh, 2019, 89]). Sans doute, Marshall n'aurait pas proposé la solution du "*big government*", ce dernier devant se limiter à son rôle fondamentalement régalien, la maxime étant "*governing as little as possible, but not doing as little as possible*".

Selon Piketty (2019) l'inégalité est un phénomène social qui dépend des institutions. Parce qu'elle reflète l'idéologie de la société, l'inégalité est avant tout idéologique et politique, et non pas économique et technologique. Il ne s'agit cependant pas d'un phénomène immuable car si l'idéologie peut changer avec le temps, il en est de même de l'inégalité. Aujourd'hui, il n'est plus question de choix entre le "*partage*

inégal des bienfaits” et le *“partage égal des misères”* pour paraphraser Churchill (Yueh, 2019, p. 76) mais plutôt de choix entre l’inégalité mesurée et démesurée, la vie décente et l’équité sociale dans le respect de l’intérêt personnel. Comme on le sait pour mesurer l’inégalité, il est usuel d’utiliser un indicateur synthétique de distribution des revenus (le coefficient de Gini). Plus le coefficient de Gini est élevé, plus les inégalités sont grandes : les personnes ayant des revenus élevés reçoivent une proportion beaucoup plus importante du revenu total de la population.

En calculant cet indicateur pour 106 pays pour 2020, Cugat et Narita (2020) montrent que la crise du Covid-19 pourrait effacer les progrès réalisés sur le plan de la réduction des inégalités par les pays émergents et les pays en développement à faible revenu avec les efforts fournis depuis la crise de 2008, comme on peut le voir dans la Figure 3.



Source : FMI, Perspectives de l'économie mondiale (2020), encadré 1.2.
(tiré de Cugat et Narita, 2020).

Note : Coefficient de Gini en %, moyenne simple pour les groupes de pays.

Figure 3. L'impact de la Covid-19 sur les inégalités

Le calcul montre que le Covid-19 devrait avoir des effets beaucoup plus importants sur la répartition du revenu que les pandémies précédentes (pandémies ant.). Il révèle en outre que les gains économiques enregistrés par les pays émergents et les pays en développement à faible revenu depuis la crise financière mondiale risquent d'être perdus. Comme on peut le voir sur le graphique, et alors qu'il avait baissé dans la période pré-Covid, le coefficient de Gini moyen pour les pays émergents et les pays

en développement va augmenter jusqu'à 42,7, c'est-à-dire à un niveau proche de ce que l'on observait en 2008. Les répercussions seraient plus marquées dans les pays en développement à faible revenu en dépit de progrès plus lents depuis la même année (Cugat & Narita, 2020).

Dans ce contexte, compte tenu de la réalité pandémique et pour la période de l'après Covid-19, certaines perspectives politico-économiques marshalliennes pourraient être regroupées autour de trois types de politiques: (i) des politiques de redistribution modérée et des taxes (des taxes sur les revenus progressifs, des taxes sur les grandes propriétés de luxe, des "green taxes", et autres), évaluées soigneusement afin de ne pas approfondir encore les inégalités et contribuer à leur hausse ni de provoquer des effets dissuasifs à la dynamique entrepreneuriale, y compris une réduction des impôts destinée à encourager l'emploi ; (ii) des politiques d'accès, d'inclusion et de qualité de l'enseignement et de la santé pour améliorer l'équité sociale, le bien-être, et contribuer à égalité d'opportunité et la compétitivité des compétences des plus pauvres ; (iii) des politiques fiscales et d'optimisation de bureaucratie pour éviter les effets négatifs sur la productivité et encourager une saine concurrence pour la prospérité économique. De telles politiques nationales pourraient être complétées soit par des politiques de réduction de la charge administrative (Hadjitchoneva, 2019), soit par des politiques de lutte contre les inégalités renforcées au niveau supranational ou mondial, avec celles de coordination des efforts de lutte contre les paradis fiscaux, les contrefaçons et les flux financiers illicites (Tsafack Nanfosso & Hadjitchoneva, 2021) qui contrecarrent les mesures nationales de solidarité sociale.

5. Irving Fisher et la "debt-deflation" invalidée

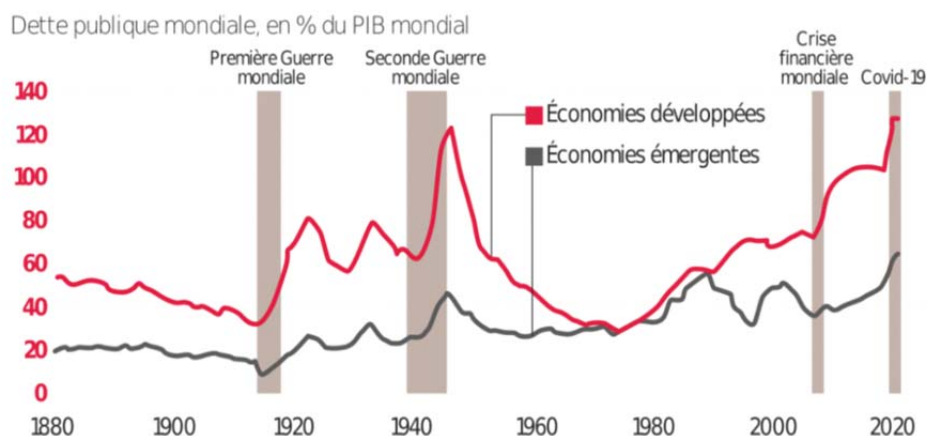
Pionnier de l'économétrie et du développement des indices, l'économiste américain Irving Fisher a publié en 1906 (*De la nature du capital et du revenu*) et 1907 (*Le taux d'intérêt*) les deux opus qui constituent le cœur de son maître-ouvrage de 1930 (*Théorie de l'intérêt*). Ce mathématicien de génie est célèbre dans la théorie économique pour les concepts portant son nom comme celui de "l'effet de Fisher", de "l'hypothèse de Fisher", du "théorème de séparation de Fisher", du "marché de Fisher" mais surtout pour sa théorie quantitative de la monnaie, notamment "l'équation d'échange" ("l'équation de Fisher"). À la suite d'une colossale érosion de sa fortune pendant le Krach de 1929 et la chute des marchés, il s'est investi à chercher des explications du phénomène de dépression et à proposer des solutions de redressement de l'économie. Ses travaux ont développé la déflation par la dette ("*debt-deflation*"), la décrivant comme une spirale déflationniste persistante possible lorsque l'économie stagne, les ménages et les entreprises ne consomment pas et, respectivement, n'investissent pas pendant qu'ils remboursent la dette, le résultat étant la chute des prix. Telle est l'explication de la "Grande Dépression" selon Irving Fisher.

Le processus de déflation par la dette survient lorsque les tentatives de liquider des actifs afin de réduire les dettes sont désormais vouées à l'échec, car la chute

des prix qui s'ensuit élève encore plus la valeur réelle des dettes. Autrement dit, le coût réel de l'emprunt est le taux d'intérêt nominal moins l'inflation, donc la déflation augmente le coût de la dette tandis que l'inflation la réduirait. Une telle situation a été récemment créée dans le monde comme l'a noté Yueh (2019) : "*la forte augmentation de la dette des secteurs public et privé suggère que la situation économique mondiale est mûre pour la déflation par la dette*", depuis la crise précédente de 2008, les pays avancés ont du mal à retrouver les tendances de croissance d'avant la crise, avec des taux d'inflation qui ont chuté, amenant de nombreux pays au bord de la déflation.

Les économistes aujourd'hui sont divisés entre le scénario de faibles niveaux d'inflation ou même de déflation et le scénario d'hyperinflation. En analysant le cas des économies avancées, Olivier Blanchard (2020) a penché en avril 2020 pour une probabilité élevée de faible inflation, sans pour autant avoir complètement écarté la survenance d'une inflation élevée. L'inflation modérée résulterait d'un chômage élevé, sans perspectives de compensation rapide et sans une forte poussée salariale à l'horizon, et des faibles investissements dus à un environnement des affaires incertain. Dans ce scénario, soutenir la demande et éviter la déflation représenteront d'importants défis pour les politiques monétaire et budgétaire. Le scénario inverse en revanche nécessiterait une combinaison de trois éléments : (i) une forte augmentation du ratio dette / PIB, (ii) une très forte augmentation du taux d'intérêt neutre et (iii) une domination de la politique budgétaire sur la politique monétaire. Une surchauffe de l'économie pourrait également être un risque si les gouvernements tentent de maintenir le taux d'intérêt bas, afin de réduire le fardeau de la dette.

Pendant la crise du Covid-19, la politique de l'aide financière massive aux ménages et aux entreprises a été largement poursuivie par les gouvernements partout dans le monde. Ces politiques ont suscité, d'abord, un endettement supplémentaire des États qui diffère entre pays développés et pays en voie de développement, mais aussi un accroissement de la masse monétaire en circulation qui entraîne par conséquent une hausse du niveau des prix (Boissieu, 2020). Cette aide massive n'existait pas avant la crise. L'Institute of International Finance a constaté que "*la réponse à la pandémie a contribué à ajouter 24 billions \$ à la montagne de la dette mondiale en 2020, l'amenant à un nouveau sommet de 281 billions \$*" (IIF, 2021). Le ratio dette / PIB mondial a atteint plus de 355 % du PIB en 2020, ce qui représente un bond de 35 points de pourcentage. La part de la dette des marchés matures s'est élevée de 71 % en 2019 et à 72,3 % en 2020. Le ratio dette / PIB des pays émergents a dépassé 250 % en 2020 contre 220 % en 2019. Le secteur des sociétés non financières dépend ainsi de plus en plus du soutien des gouvernements. La dette publique a augmenté de 88 % du PIB en 2019 à plus de 105 % en 2020, ce qui représente un niveau plus élevé que lors de la Seconde guerre mondiale, qu'il s'agisse des économies développées ou émergentes, comme l'illustre sur la très longue durée la Figure 4.



Source : Adaken (2020).

Figure 4. La dette publique mondiale (% du PIB)

Si les niveaux d'inflation ont légèrement diminué en 2020, faisant penser à des tendances déflationnistes, la hausse était déjà un fait à la fin de la même année, dépassant les niveaux d'avant le Covid-19 en avril 2021, se chiffrant notamment à 2 % en moyenne pour l'UE, 1,6 % en moyenne pour la zone euro, calculés par les indices des prix à la consommation harmonisés (IPCH) (Eurostat, 2021a). Certaines économies européennes ont atteint des niveaux d'inflation de 5,1-5,2 % (ex. la Pologne et la Hongrie), tandis que d'autres avaient des niveaux déflationnistes de -0,1 % et -1,1 % (ex. la Suisse, le Portugal et la Grèce). La contribution la plus élevée au taux d'inflation annuel de la zone euro provenait de l'énergie et des services. L'inflation annuelle s'élève à 4,9 % aux États-Unis et 17,1% en Turquie qui a aussi subi une dévaluation de la monnaie. En même temps, le taux de chômage a augmenté dans la majorité des régions européennes en moyenne de 7,3 % dans l'UE et 8,1 % dans la zone euro, avec des variations considérables de 1,8 % en Pologne à 24,5 % en Espagne, et des niveaux élevés dans d'autres régions du sud et au niveau national en Espagne, en Italie et Grèce (Eurostat, 2021b, 2021c). Aux États-Unis le chômage a diminué de 6,7 % en décembre 2020 à 6 % en mars 2021 après la hausse de 14,8% en avril 2020. Il faut toutefois noter que les niveaux moyens de chômage sont restés inférieurs à ceux de 11-12 % atteints dans la période de 2012 à 2014, et très loin de ceux de 25 % connus pendant la "Grande Dépression". Les tendances des taux de croissance du PIB dans la zone euro, l'UE et les États-Unis ont été similaires, après les chutes de -8 % et -12 % dans le deuxième trimestre de 2020 par rapport au trimestre précédent, avec un rebond symétrique dans le troisième trimestre de 2020; le PIB ayant enregistré une baisse de 4,9 % dans la zone euro et 4,6% dans l'UE au dernier trimestre de 2020 et de 1,8 % - 1,7% au premier trimestre 2021 en comparaison avec le même trimestre

de l'année précédente (Eurostat, 2021d), très loin de la baisse de 40 % pendant la "Grande Dépression".

Fisher estime que les grandes dépressions sont causées par le surendettement qui provient d'emprunts imprudents des sociétés. Cela conduit au cercle vicieux auto-entretenu de baisse des prix des actifs consécutive aux tentatives de leur liquidation afin de réduire les dettes ; ce qui rend difficile leur remboursement et entraîne une multiplication de faillites et de crises bancaires. Cette hypothèse a du reste été confirmée en 2008 avec la crise du capitalisme financiarisé quand les phases psychologiques de l'endettement identifiées par Irving Fisher étaient nettement visibles : "*l'attrait de gros dividendes potentiels*", "*l'espoir de réaliser un gain en capital*", "*la vogue des promotions inconsidérées*", "*le développement de la fraude pure et simple*" (Fisher [Yueh, 2019, p. 112]). La baisse des prix consécutive à de telles actions de liquidation d'actifs augmente encore plus la valeur réelle des dettes. Donc, l'inflation réduit le coût de la dette, la déflation l'augmente. Irving Fisher aurait suggéré la reflation (relance du niveau des prix) pour réduire la valeur réelle de la dette comme la solution la plus simple. Le mécanisme pourrait être une autre forme du "*helicopter drop*" stimulant l'activité économique par une réduction des taxes. Pourtant une simple réduction des taxes n'est pas la panacée pour stimuler la consommation, elle n'a pas un effet direct compte tenu des attentes des consommateurs pour une augmentation attendue. En tout état de cause, si l'explication de Fischer peut être valide pour expliquer une crise comme celle de 2008, elle peine à être soutenable dans le cas de la pandémie actuelle.

6. John Maynard Keynes et l'influence retrouvée

Penseur prolifique, à qui on doit de nombreux ouvrages dont le plus célèbre et influent est sans conteste *La théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* publié en 1936, John Maynard Keynes a proposé une alternative forte au libéralisme, qui a été qualifiée de "révolution keynésienne" en 1947 par Lawrence Klein ; expression unanimement reprise et encore en vogue aujourd'hui. Avec une option assumée de l'État-providence au cœur de son approche, la croyance des classiques en une régulation optimale par les seuls marchés est évacuée, avec en prime la création séduisante d'un cadre analytique cohérent donnant une assise rationnelle aux politiques économiques.

Keynes montre que c'est le niveau de l'activité économique et, précisément, de la demande effective qui détermine celui de l'emploi. À l'origine d'une dépression persistante figure le manque de demande globale et l'épargne excessive. Au lendemain d'une dépression la demande privée est insuffisante pour maintenir l'emploi, d'où l'impérieuse nécessité d'une demande publique et donc des dépenses gouvernementales. L'État peut rétablir le plein emploi grâce aux dépenses publiques financées par le déficit budgétaire, en empruntant pour dépenser pendant les périodes de ralentissement puis en remboursant la dette pendant les périodes fastes sans que ces emprunts soient inflationnistes. Keynes attire l'attention sur une action publique

nécessaire à court terme et sur le rôle proactif de l'État pour ajuster l'économie sans attendre qu'un tel résultat ne survienne naturellement à la suite d'un interminable "laissez faire". Ainsi, les investissements de l'État qui sont au cœur de la demande globale impulsent des politiques de relance que peuvent aussi accompagner la combinaison de la dépréciation du change et des taux d'intérêt bas. Aujourd'hui confrontés à la crise de Covid-19 les gouvernements redevenus keynésiens ont massivement intervenu avec d'importantes mesures économiques et sociales afin de limiter la hausse du taux de chômage et des faillites des entreprises. On prévoit que la dette publique mondiale augmentera de 10 000 milliards \$ supplémentaires en 2021, avec des déficits budgétaires considérables partout dans le monde pendant la pandémie ; les États-Unis et le Royaume-Uni étant dans le groupe des économies avec un déficit important situé entre -10 % et -12 % du PIB ; les économies européennes les plus concernées étant l'Espagne, la France et l'Italie avec un déficit entre -6% et -8 % du PIB (IIF, 2021). Et il est très probable que ces déficits budgétaires persisteront et resteront bien au-dessus des niveaux d'avant la pandémie.

Tout en s'inscrivant dans une logique différente, Gentier (2021) constate aussi que la réaction des États consécutive à la Covid-19 a été de multiplier des mécanismes de compensation des revenus et de soutien aux ménages alors que l'économie a été mise à l'arrêt. Ces mécanismes de compensation ont provoqué une explosion de la dette publique unanimement reconnue (y compris par IIF (2021) et qui pourrait continuer de s'accroître rapidement à court terme du fait des perspectives de rentrées fiscales dégradées par les conséquences économiques de la crise (faillites, chômage, diminution des rentrées fiscales, etc.). La dette publique est en partie financée par la création monétaire et bien que si l'on puisse s'interroger sur la capacité des autorités monétaires à soutenir l'activité économique, ou même sur la destination exacte de la création monétaire, on observe que partout, dans les pays développés comme ceux en développement, la réaction de l'autorité publique face à l'arrêt provoqué par le confinement a été une claire option pour une augmentation de la quantité de monnaie. Alors que la production est arrêtée, c'est-à-dire (en ne tenant pas compte des stocks disponibles) que la quantité de biens disponibles pourrait diminuer, la quantité de monnaie augmente, engendrant de probables tensions inflationnistes.

Pour John Maynard Keynes et au contraire des néoclassiques, le taux d'intérêt ne consiste pas en un simple prix qui équilibre l'épargne et l'investissement ; le revenu détermine l'épargne et cette dernière augmente et diminue avec le revenu. Pour des raisons raisonnables ou instinctives, "le désir des individus de garder la monnaie comme réserve de richesse est *"un baromètre du degré de méfiance"* à l'égard de l'avenir" (Keynes [Yueh, 2019, p. 130]). Ce phénomène est actuellement bien connu avec la pandémie du Covid-19, quand indépendamment des revenus et dans un contexte de salaires souvent réduits, les individus expriment leurs préférences pour l'épargne autant que possible à cause de l'incertitude. L'incertitude liée à la Covid-19 décourage les investissements privés ; la masse financière gouvernementale est dirigée vers le soutien aux entreprises et aux ménages, ce qui représente un stimulus

à la demande globale, mais aussi une certaine tentative d'atténuation de l'incertitude, tous les deux clairement d'inspiration keynésienne.

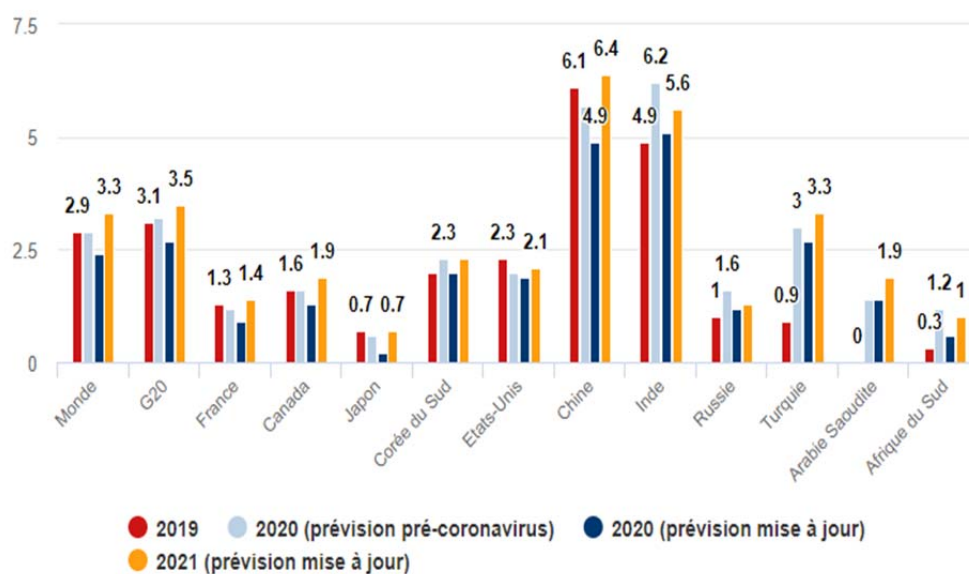
Ces politiques de soutien ont parfois été accusées de vouloir en quelque sorte provoquer un "gel" de l'économie. Pour Allen et al. (2020) en effet, les États réagissent généralement aux récessions en essayant de relancer artificiellement l'économie dans le but de stimuler la demande avec la politique budgétaire et d'inciter les investissements en capital avec la politique monétaire. L'approche adoptée avec la Covid-19 par les gouvernements a aussi consisté à utiliser une combinaison de subventions, de renflouements et de modifications de la sécurité sociale pour "geler" l'économie. La clé de voûte de cette approche est l'octroi de subventions salariales aux entreprises pour empêcher les licenciements des employés notamment en congés ou sous-employés. L'idée est de conserver le salariat et de maintenir les entreprises à flot aussi longtemps que dure le confinement – réduisant le lourd tribut que feraient peser sur le niveau de vie et la prospérité le chômage de masse entraîné par la distanciation sociale. Ces politiques ont été adoptées à travers le monde : Canada, Allemagne, Irlande, Danemark, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, France, Singapour, Australie et Nouvelle-Zélande par exemple ont tous mis en place des politiques soit d'un montant fixe, soit d'un pourcentage du salaire annuel versé aux employeurs pour conserver leurs employés. De plus, à travers le monde les gouvernements ont renfloué les entreprises particulièrement touchées par la crise – comme les hôtels et les compagnies aériennes – et augmenté les allocations de chômage à ceux qui avaient déjà perdu leur emploi. Des dirigeants d'Australie et d'Espagne ont explicitement décrit ces dispositifs comme étant une tentative d'hiberner " l'économie.

On a parfois aussi évoqué l'hypothèse du déclenchement de "l'hélicoptère monétaire" par la banque centrale qui est ainsi dotée d'une capacité d'action directe sur la demande globale. Actionné par la banque centrale, ce dispositif permet de créditer les comptes courants ou de distribuer des billets aux agents non financiers. Charles et al. (2021) précisent que les défenseurs de cette mesure soutiennent qu'elle ne déclenche pas d'augmentation de la dette publique car la création monétaire consécutive à l'activation de l'hélicoptère est enregistrée comme une émission de billets ou comme une augmentation des réserves des banques commerciales auprès de la banque centrale, laquelle a comme contrepartie comptable une baisse des fonds propres de la banque centrale. Ils avancent aussi qu'actionner l'hélicoptère permet d'obtenir des effets positifs immédiats sur la demande par l'augmentation de la consommation qui en découle.

Une autre leçon de la révolution keynésienne serait que des réformes devraient suivre pour précéder la reprise. Il serait donc avisé d'élaborer dans la période de post-Covid-19 des plans de relance et des investissements publics en prévoyant un impact plus important sur la structure des économies et leur orientation écologique et " verte ". Ces plans de relance et d'investissements ont été rapidement élaborés et mis en œuvre par plusieurs gouvernements dans le monde entier. Dans le cas des États-

Unis (The White House, 2021) cependant les économistes craignent déjà une inflation trop élevée et une surchauffe de l'économie qui pourrait sans doute être évitée par une hausse des taux d'intérêt. Pour financer ces investissements, le gouvernement américain devrait introduire un changement de la politique fiscale par une hausse des impôts pour les plus riches américains. Un plan de relance pour stimuler la reprise européenne contenant des mesures de relance sans précédent a été également élaboré par l'UE pour reconstruire l'Europe de l'après-Covid-19 en une Europe " *plus verte, plus numérique et plus résiliente* " CE (2021). Reste à voir comment les différents pays européens vont revêtir ces objectifs européens communs.

Globalement, l'OCDE (2021) prévoit une croissance économique mondiale de 5,8 % en 2021, mais dans un contexte d'une reprise à plusieurs vitesses et toujours avec le spectre de l'inégalité dans la garantie sanitaire et économique portée par la diversité de la dynamique vaccinale et des plans de relance budgétaire plus ou moins massifs des gouvernements.



Source : Garcin-Berson (2020).

Figure 5. Prévisions de croissance de l'OCDE (%)

Si la Figure 5 montre bien les disparités de taux de croissance prévus, elle met aussi en évidence le résultat escompté plutôt favorable des politiques de relance initiées dans le monde. En effet, pour toutes les parties du monde illustrées, le taux de croissance de 2020 mis à jour est toujours inférieur au taux de croissance de 2021

mis à jour. De même, la prévision du taux de croissance pré-Covid est toujours inférieure à celle de 2021, sauf pour la Russie, l'Inde, et l'Afrique du Sud, deux pays ayant malheureusement vu apparaître des variants. Cette augmentation de la croissance est un indicateur prévisionnel et rassurant de l'embellie attendue des politiques keynésiennes.

Peut-être nous serons témoins d'un nouveau "meilleur mix", plus optimal et efficace, entre les politiques monétaires et fiscales au lendemain de cette pandémie du Covid-19 qui constitue "*une des plus graves crises... que l'Humanité ait eue à traverser par temps de paix*" et marquée par cinq caractéristiques très keynésiennes à savoir "*le retour de l'État, le retour du social en politique économique, l'adoption de politiques non-conventionnelles, le retour à tous les moyens et à tous les leviers possibles de la politique économique, le retour de la volonté de l'action collective après la phase néo-libérale*" (Ben Hammouda, 2021, p. 80).

Conclusions et implications

L'objectif de ce travail qui est le premier d'une série de deux, est d'interroger la robustesse des idées des grands penseurs séminaux de la science économique face à la pandémie de Covid-19. Nous nous sommes limités au six (6) premiers des douze (12) grands économistes identifiés par Yueh (2019) (*Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, Alfred Marshall, Irving Fisher, John Maynard Keynes, Joseph Schumpeter, Friedrich Hayek, Joan Robinson, Milton Friedman, Douglas North et Robert Solow*) et avons procédé à un questionnement analytique de leurs principales contributions à la science quant à leur validité par temps de crise sanitaire.

Au terme de cet exercice qui ne prétend à l'exhaustivité ni des théories ni des analyses, il nous semble que la crise sanitaire de Covid-19 fragilise le libéralisme et la main invisible d'Adam Smith, malmène la spécialisation de David Ricardo, fait triompher le capitalisme contrairement aux prévisions de Karl Marx, exacerbe les inégalités combattues par Alfred Marshall, invalide la déflation par la dette soutenue par Irving Fisher et rend à John Maynard Keynes son influence d'antan. Assurément comme le fait remarquer Ben Hammouda (2021, p. 84), "*les politiques mises en place pour faire face à la Covid-19 à travers le monde opèrent une rupture majeure dans le village, jusque-là heureux, des économistes. Il s'agit du retour de la volonté de l'action collective à travers un retour de l'État et la sortie de la démission collective en ressuscitant les outils de la politique économique et en nous invitant à faire du vivre ensemble et du contrat social les fondements de nos démocraties*".

Remarques : Un autre article en cours de rédaction discute des idées des six derniers des douze économistes séminaux identifiés par Yueh (2019), et s'intitule : "La théorie économique face à la Covid-19 (2) : de Joseph Schumpeter à Robert Solow".

Notes: Another article being written discusses the ideas of the last six of the twelve seminal economists identified by Yueh (2019) and is titled: "Economic theory facing Covid-19 (2): from Joseph Schumpeter to Robert Solow".

Bibliographie

Adaken, Y. (2020). Relance économique post-Covid : la dette est-elle de l'argent magique? *Pour l'éco, L'économie au quotidien*. [En ligne] www.pourleco.com [Consulté le 10 juin 2021].

Allen, D. W. E., Berg, C., Davidson, S., Lane, A. M., Potts, J. (2020). Chapter 1: The problem of 'freezing' an economy in a pandemic. In: *Cryoeconomics: How to Unfreeze an Economy*. American Institute for Economic Research.

Ben Hammouda, H. (2021). La Covid-19 et les politiques du monde d'après. *Marché et organisations*, 2(41), pp. 79-85.

Boissieu, C. de (2020). Les défis exceptionnels posés par la crise de la Covid-19. *Revue d'économie financière*, 3-4(139-140), pp. 181-188.

Blanchard, O. (2020). *High inflation is unlikely but not impossible in advanced economies*. [En ligne] <https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/high-inflation-unlikely-not-impossible-advanced-economies> [Consulté le 26 mai 2021].

Brunat, E., Fontanel, J. (2021). La science économique comme idéologie. La science de gestion comme viatique de l'actionnaire. *Marchés et organisations*, 2(41), pp. 59-77.

CE. (2021). *Plan de relance pour l'Europe*. [En ligne] https://ec.europa.eu/info/strategy/recovery-plan-europe_fr [Consulté le 1 juin 2021].

Charles, S., Dallery, T., Maris, J. (2021). Covid-19 et imbrication des crises : réhabiliter le keynésianisme pour refonder la politique macroéconomique. *Revue de la régulation* [En ligne], n 29-2021, mis en ligne le 17 février 2021 [Consulté le 22 février 2021].

Cugat, G., Narita, F. (2020). Comment la COVID-19 va creuser les inégalités dans les pays émergents et les pays en développement. *FMI, Blogs, le 29 octobre 2020* [En ligne] <https://www.imf.org/fr/News/Articles/2020/10/29/blog-how-covid-19-will-increase-inequality-in-emerging-markets-and-developing-economies> [Consulté le 12 juin 2021].

Countryeconomy. (2021). *Trade balance* [Online] <https://countryeconomy.com/trade/balance?anio=2019> [Consulté le 28 avril 2021].

Crédit Suisse. (2020). *Global Wealth Report* [En ligne] <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html> [Consulté le 21 mai 2021].

Eurostat (2021a). *IPCH (2015 = 100) - données mensuelles (taux de change annuel)* [En ligne] https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/PRC_HICP_MANR_custom_120601/bookmark/line?lang=fr&bookmarkId=952bcf60-22e8-433b-ab93-fe85e2ab2367 [Consulté le 26 mai 2021].

Eurostat (2021b). *Unemployment rate rose in the majority of EU regions in 2020* [En ligne] <https://ec.europa.eu/eurostat/fr/web/products-eurostat-news/-/ddn-20210428-1> [Consulté le 27 mai 2021].

Eurostat (2021c). *Le taux de chômage à 8,1% dans la zone euro* [En ligne] <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/11563067/3-30042021-CP-FR.pdf/cb6c9528-7ae1-69e1-b817-4e16262c03f6?t=1619706140768> [Consulté le 27 mai 2021].

Eurostat (2021d). *Le PIB en baisse de 0,6% et l'emploi en baisse de 0,3% dans la zone euro* [En ligne] <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/11563087/2-18052021-AP-FR.pdf/a6122d29-0de6-5065-3a59-2e776dce6b6f?t=1621325418366> [Consulté le 27 mai 2021].

Forbes. (2021). *Forbes World's Billionaires List* [En ligne] <https://www.forbes.com/billionaires/> [Consulté le 26 mai 2021].

Hadjitchoneva, J. (2019). La compétitivité et les institutions : le cas de la Bulgarie. *Economic Researcher Review*, 7(3), 83-102.

Garcin-Berson, W. (2020). *Le coronavirus met "l'économie mondiale en danger"*, avertit l'OCDE, Le Figaro, 2 mars.

Gentier, A. (2021). Nouvelle crise et vieux débats : La résurgence des difficultés de l'économie administrée sous la Covid-19. *Marché et organisations*, 2(41), pp. 35-58.

Gravereau, J. (2017). *La Chine conquérante : Enquête sur une étrange superpuissance*. Paris: Eyrolles

IIF. (2021). *Global Debt Monitor COVID Drives Debt Surge—Stabilization Ahead?* [En ligne] https://www.iif.com/Portals/0/Files/content/Global%20Debt%20Monitor_Feb2021_vf.pdf [Consulté le 27 mai 2021].

Institut national des statistiques (INS). (2021). *Emploi et valeur ajoutée brute par secteurs économiques* [En ligne] https://www.nsi.bg/european_economy/bloc-3a.html [Consulté le 15 avril 2021].

Javorcik, B. (2020). Reshaping of global supply chains will take place, but it will not happen fast. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 18(4), pp. 321-325, doi: 10.1080/14765284.2020.1855051.

Krugman, P. (2019). Paul Krugman on Income Inequality. CNBC [En ligne] <https://www.cnbc.com/video/2019/04/15/paul-krugman-on-income-inequality.html> [Consulté le 24 mai 2021].

OCDE (2021). *Perspectives économiques de l'OCDE*. 2021(1) : Version préliminaire. N 109. Paris: Éditions OCDE [En ligne] doi: 10.1787/631c1b44-fr [Consulté le 1 juin 2021].

Okonjo-Iweala, N. (2021). Le commerce mondial prêt pour une reprise forte mais inégale après le choc causé par la pandémie de COVID-19. OMC, Conférence de presse, 31 mars, www.wto.org.

OMC. (2019). *Rapport sur le commerce mondial 2019. L'avenir du commerce des services*. Genève: Publications de l'OMC.

Oxfam International (2021) *Le virus des inégalités* [En ligne] <https://www.oxfam.org/fr/publications/le-virus-des-inegalites> [Consulté le 21 mai 2021].

Piketty, T. (2013). *Le capital au 21e siècle*. Paris: Le Seuil.

Piketty, T. (2019). *Capital et idéologie*. Paris: Le Seuil.

Ponsot, J.-F. (2020). *Les économistes mis en quarantaine*. Dans *Le virus de la recherche*. PUG [En ligne] <https://www.pug.fr/produit/1790/9782706148521/les->

economistes-mis-en-quarantaine/preview?escape=false#lg=1&slide=0 [Consulté le 16 avril 2021].

Robbins, L. (1932). *An Essay on the nature and significance of Economic Science*. London: Macmillan.

Schwab, K., Malleret, T. (2020). *Covid-19: The Great Reset*. Centerport: Forum Publishing.

Statista. (2021a). United Kingdom: Distribution of gross domestic product (GDP) across economic sectors from 2009 to 2019 [En ligne] <https://www.statista.com/statistics/270372/distribution-of-gdp-across-economic-sectors-in-the-united-kingdom/> [Consulté le 15 avril 2021].

Statista. (2021b). *Distribution of gross domestic product (GDP) across economic sectors in the United States from 2000 to 2017* [En ligne] <https://www.statista.com/statistics/270001/distribution-of-gross-domestic-product-gdp-across-economic-sectors-in-the-us/> [Consulté le 15 avril 2021].

Statista. (2021c). *The 20 countries with the highest trade balance deficit in 2019* [En ligne] <https://www.statista.com/statistics/256666/the-20-countries-with-the-highest-trade-balance-deficit/> [Consulté le 28 avril 2021].

Statista. (2021d). *The 20 countries with the highest trade surplus in 2019* [En ligne] <https://www.statista.com/statistics/256642/the-20-countries-with-the-highest-trade-surplus/> [Consulté le 15 avril 2021].

Stiglitz, J. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: W. W. Norton Company.

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

The White House. (2021). *American Rescue Plan*. [En ligne] <https://www.whitehouse.gov/american-rescue-plan/> [Consulté le 2 juin 2021].

Tsafack Nanfosso, R., Hadjitchoneva, J. (2021). The European Union Facing the Challenges of Globalisation. *Economic Studies*, 30(5), pp. 27-48.

Valensisi, G. (2020). COVID-19 et pauvreté mondiale : Une évaluation préliminaire. *International Development Policy | Revue internationale de politique de développement*, 12(2).

WEF. (2021). *Chief Economists Outlook 2021* [En ligne] <https://www.weforum.org/reports/chief-economists-outlook-2021> [Consulté le 22 mai 2021].

Yueh, L. (2019). *The Great Economists: How Their Ideas Can Help Us today*. London: Penguin.

Roger Tsafack Nanfosso, PhD est Professeur et Recteur de l'Université de Dschang, Cameroun, roger.tsafack-nanfosso@univ-dschang.org

Juliana Hadjitchoneva, PhD est Maître de conférences dans le Département d'administration et gestion de la Nouvelle Université Bulgare, jhadjitchoneva@nbu.bg

**ECONOMIC THEORY FACING COVID-19:
FROM ADAM SMITH TO JOHN MAYNARD KEYNES**

Roger Tsafack Nanfosso, Juliana Hadjitchoneva

Abstract

Although announced and/or expected by some experts in the field, the Covid appeared in November 2019 in China and was declared as a “pandemic” in March 2020 by the World Health Organization. It surprised the whole world by its scale, its speed of propagation, its insolence, its statelessness, its disrespect for the development levels of countries, and above all its cruelty. It has plunged the world into a state of lethargy and hibernation rarely seen in contemporary times and has forced life to retreat from its usual spaces of deployment.

In such a disjointed context of terror, and if one agrees with Robbins (1932, p. 15) that “*Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses*”, it may be useful to wonder about the force of laws, rules and other theorems set forth by such a science in the face of a pandemic whose severity index is only equal to that of influenza of 1918-1921. To do this, we use an analytical methodology in the sense that by briefly taking up the ideas of the first six of the twelve seminal thinkers identified by Yueh (2019) (*Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, Alfred Marshall, Irving Fisher, John Maynard Keynes*), we attempt to discuss the resistance of their ideas (or the permanence of the relevance of their results) in the light of the pandemic. The result indicates that not all ideas are invariable.

Keywords: economic thought; political economy; capitalism; role of government; crises

JEL codes: B12; B13; B14; O10; P16

Roger Tsafack Nanfosso, PhD, is Professor and Rector of University of Dschang, Cameroon, roger.tsafack-nanfosso@univ-dschang.org

Juliana Hadjitchoneva, PhD, is Senior Assistant Professor at the Department of Administration and Management of New Bulgarian University, jhadjitchoneva@nbu.bg

Received 11 November 2021

Revised 3 December 2021

Accepted 15 December 2021

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНО ПАРТНЬОРСТВО В УЧИЛИЩНОТО ОБРАЗОВАНИЕ В БЪЛГАРИЯ: ВЪЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Офелия Кънева

Агенция ОЗОН, Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“

Резюме

Публично-частното партньорство (ПЧП) в училищното образование в България е непозната, но възможна практика, която може да отговори на основните предизвикателства както в управлението на образованието, така и в приложението и въздействието му. Аргументи за неговата адекватност и ценност могат да се намерят в добрите международни практики, в натрупания опит в прилагането на ПЧП в социалните услуги след 2004 г. и в наличието на релевантна нормативната уредба. Във връзка с това целта на изследването е да представи възможностите на прилагането на ПЧП в училищното образование в България. Анализирани са добри чуждестранни практики в тази област, изведени са възможностите и ограниченията за ПЧП и е предложена процедура за реализиране на ПЧП в училищното образование. Изводите от изследването са, че с помощта на ПЧП ще се създаде конкурентна среда при образователните услуги, ще се повиши качеството на образованието и мотивацията за учене, ще се ускори въвеждането на иновации и ще се подобри осъществяването на мониторинг и контрол.

Ключови думи: публично-частно партньорство; управление на образование; ефективност; ефикасност

JEL codes: L32; L33; L38

Въведение

Сложността в управлението на образователната система е обусловена от факта, че то преследва постигането на много и разнообразни цели. От една страна, образователната система трябва да образова, от друга – да подготви бъдещите лидери на нацията, от трета – да открива и да насърчава таланти, от четвърта – да възпитава отговорни граждани, креативни личности, творци, от пета – да постига ефективност и ефикасност. Затова подходът на управление трябва да е разработен и насочен към постигане на тези цели. Публично-частното партньорство (ПЧП) се вписва органично в управленски подход, в който се разгръщат управленски възможности, основани на по-голяма гъвкавост, повече инициативност, конкурентност, свобода в сътрудничеството между партньорите и заинтересуваните страни.

Бързо развиващите се нови образователни технологии изискват настоятелно да се привличат все повече ресурси за модернизация и час по-скоро да се пре-

махват бариерите, създаващи недостига на ресурси. В световната практика отдавна се използва делегиране на управлението на образователни структури на частна организация чрез ПЧП като отговор на проблемите на традиционната система на управление. Освен това съществуват практики контролът над ПЧП в училищното образование да се делегира на частна или на академична организация отново чрез ПЧП.

Добри практики на ПЧП в училищното образование

Управлението на училища чрез ПЧП е сравнително нова практика, която се прилага от края на XX век. Норман Ларок е първият изследовател, който прави опит да класифицира националните системи за ПЧП в образованието (LaRocque, 2008). В основата на този вид партньорство е възлагането на управлението на училището на компании-юридически лица, които имат права да сключват договори, да разходват публични средства и да управляват персонала, както и законните правомощия да защитават своите интереси в съда срещу финансиращия ги орган. В договорите за управление се съдържат основните изисквания, които обичайно се прилагат в частните училища, но се залагат също и образователните цели, които трябва да бъдат постигнати, методите за оценка на реализацията на тези резултати, както и учебната програма и учебният план по държавен стандарт. В договора се поставят изисквания и за посещаемост, за представяне на учениците и за участие на общността в училищни дейности.

Най-крайни са позициите за ПЧП в Катар, където правителството е приело решение до 2024 г. всички училища да бъдат управлявани от частни организации на основата на процедури за ПЧП (www.english.education.gov.qa). ПЧП може да бъде разгърнато като възможност за специализиране на училищата в отговор на местните нужди, както например дългосрочно се случва във Великобритания и в Индия. Друг вариант е то да се прилага като механизъм за подкрепа на борбата с отпадащите ученици, с овладяването на предизвикателствата от мултикултурните среди или с противообществените прояви, както е в САЩ (Bitz, 2016). Прегледът на чуждестранните практики е полезен от гледна точка на това, че може да даде ценни уроци на България относно приложението на ПЧП, а също и за дизайна на услугите и проектирането на нов опит. Частният сектор играе важна роля в предоставянето на училищно образование в много страни, в т.ч. традиционно възприеманите като незаможни Пакистан, Индонезия и Индия, както и в редица африкански държави.

Предизвикателствата пред училищното образование в България

Чрез анализа на проблемите, възможностите и перспективите за развитие на ПЧП се разкриват огромните му и неизползвани заложи за решаването на основната част от „възела от проблеми“, които определят сегашното състояние

на българското училищно образование. Сред тях съвсем накратко и обобщено могат да се изведат няколко основни управленски предизвикателства в тази сфера:

1. Образователната система е „монополизирана“, с водеща роля на държавата, която не създава условия за активно включване на останалите публични субекти в училищното образование.
2. Занижена е мотивацията на учителите за активно професионално развитие, особено по хоризонтала (вертикалът е лимитиран едва в няколко стъпки). С това се стагнира осигуряването на широта на училищното образование и се ограничава обхватът на възможностите за позитивно развитие на личността на всеки субект, което се отразява върху индекса на човешко развитие.
3. Липсват качествен мониторинг и ефективни системи за контрол – те не са публични в сектор с огромно обществено значение.
4. Макар че през последните години чувствително се увеличават финансовите средства за образование, те все още са далеч от нужните и имат основно публичен произход.
5. Нивата на конкуренция в образователната система и конкурентоспособността на учебните заведения са ниски.
6. Училищното образование, особено в условията на пандемията, причинена от Ковид-19, е на голяма дистанция от очакванията на обществото.
7. Пряката роля на училището за постигане на заложените в образованието социални и икономически цели не е обвързана с конкретни и публично проследими механизми на засилено развитие, а това е от ключово значение за съвременния прочит на обществената модернизация в глобален план.
8. Политиките в образованието се разработват без представителното участие на достатъчно заинтересувани лица.

Аргументи „за“ и „против“ ПЧП

В литературата не се откриват съществени или систематизирани аргументи против ПЧП в училищното образование. През 2009 г. Световната банка представя резултатите от проучване на аргументите „за“ и „против“ такъв тип партньорство (вж. табл. 1), като обобщава, че съществуващите доказателства за ПЧП в училищното образование от цял свят показват наличието на корелация между частните доставчици на образование и индикаторите за качество на образованието. Корелацията е положителна, което предполага, че частният сектор може да постига висококачествени резултати на ниска цена. Това е основен аргумент за прилагане на публично-частно партньорство в училищното образование, за да се увеличи потенциалът за разширяване на справедливия достъп до образование и за подобряване на резултатите, особено за маргинализираните групи.

Таблица 1. Аргументи относно прилагането на ПЧП

ЗА	ПРОТИВ
ПЧП е способно да създаде конкуренция в образователната сфера и „пазар“.	ПЧП ще доведе до приватизация на образованието и по този начин ще намали контрола на правителството върху тази обществена услуга.
Договорите за ПЧП могат да бъдат значително по-гъвкави от повечето регламенти, валидни за публичния сектор.	Увеличаването на образователния избор, достъпен за учениците и техните семейства, може да засили социално-икономическата сегрегация, ако по-добре подготвените ученици в крайна сметка се съсредоточат във висококачествени училища, като по този начин допълнително подобряват своите резултати.
Правителствата могат да избират частни доставчици в договорите за ПЧП чрез открит тръжен процес, в който правителството определя конкретни изисквания за качеството на образованието, изисквано от изпълнителя.	ПЧП ще доведе до изоставане на по-бедните ученици във влошаващите се държавни училища, които губят подкрепата на по-образовани родители.
Договорите за ПЧП могат да постигнат повишени нива за споделяне на риска между правителството и частния сектор.	

Източник: [http://www.ungei.org/resources/files/ Role_Impact_PPP_Education.pdf](http://www.ungei.org/resources/files/Role_Impact_PPP_Education.pdf)

Преди разработването на процедури за ПЧП всички посочени аргументи трябва да бъдат анализирани както на макрониво, така и по отношение на конкретна територия и обект. В процедурата по подбор и в условията на договаряне на ПЧП в училищното образование е необходимо подробно да се разработят не само финансовите параметри, но и да се обърне внимание на начина на измерване на постигнатите образователни и възпитателни резултати, да се оцени удовлетворяването на спецификите на отделните ученици, отразяването на традициите и на нагласите на местната общност, да се отчете мотивацията на педагогическите специалисти, проследимостта на сроковете в реално време, динамиката на нарастващите нужди и повишените обществени очаквания, както и да се вземе предвид приложението на образователните стандарти, вписващо се в стъпките на образователното развитие на националната и международната система (в подчертано глобалния прочит на съвремието).

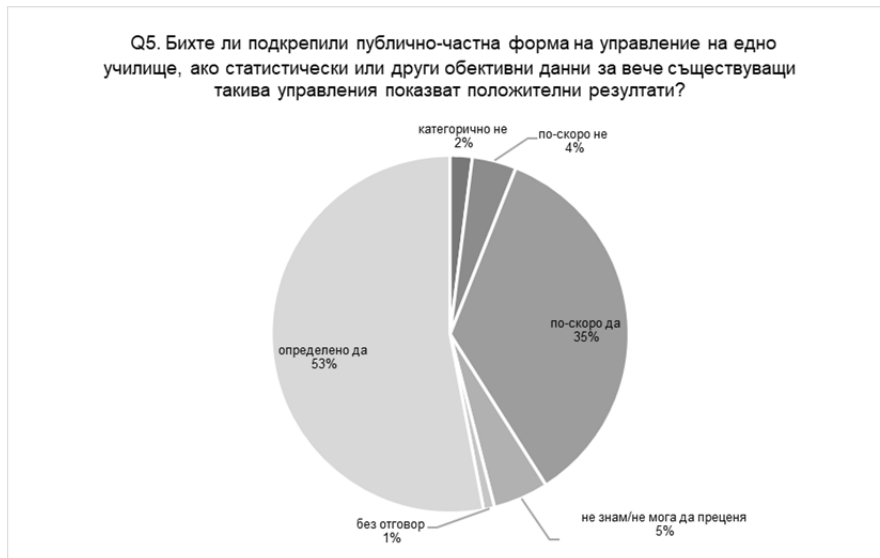
Предимства и ограничения пред ПЧП

За да се изготви структуриран и професионален план на развитие, ПЧП в училищното образование се нуждае от добра правна рамка, от политическа воля, управленско визионерство, предприемачески кураж и платформа за растеж. С въвеждането на делегираните бюджети на училищата държавата дава ясен сигнал, че не желае пряко да управлява финансовия ресурс, а преотстъпва това право на училищните ръководства. За нея остава отговорността да осигурява финансирането на образователните услуги, да регламентира и да контролира разходването на финансовите средства. Същевременно, тъй като частните училища стават все по-популярни у нас, държавата се сякаш опитва да избегне темата за участието на частния сектор в управлението на училищ-

ното образование. Този проблем може да се преодолее с помощта на ПЧП, което за разлика от бутиковия характер на частното училище предоставя алтернативна форма за радикална и масова промяна в управлението на училищното образование.

В България не съществуват формални законови пречки пред концесиониране на услуги в сферата на предучилищното и училищното образование. Законът за концесиите регламентира правните възможности за ПЧП в училищното образование, което трябва да осигури достъпност и качество. В страната вече съществува успешна практика по прилагане на ПЧП при предоставяне на обществена услуга. От 2004 г. управлението на социалните услуги се възлага на частни оператори чрез публично провеждани конкурси. Правната рамка на тази процедура е уредена първоначално в Закона за социално подпомагане с неговите промени от 2004 г., а сега в Закона за социалните услуги (ДВ, бр. 24 от 22 март 2019 г.).

Политическата подкрепа за въвеждане на ПЧП в образователните услуги е от изключително значение. Проведено от нас проучване през 2020 г. на нагласите за ПЧП сред представители на местната и централната власт, учители, частни организации, родители и публични личности с отношение към училищното образование показва, че основните заинтересувани страни подкрепят такъв вид партньорство (фиг. 1).



Източник: Кънева, 2020б.

Фигура 1. Резултати от проучване на нагласите за ПЧП в училищното образование

Подкрепата за ПЧП в училищното образование е категорична (общо 87% утвърдителни отговори) независимо от възрастта на респондентите или от групата, която представляват – педагози, родители или представители на местната общност. При проведени полустандартизирани интервюта с представители на местната власт и на частни организации резултатите също са с подчертано положителен характер – над 80% от тях одобряват ПЧП в училищното образование (Кънева, 2020b).

Сериозно ограничение пред използването на ПЧП е свързано с наличието и с капацитета на доставчици на образователни услуги. В България все още не съществува регистър на лицата, които могат да предоставят образователни услуги и да управляват училища. Такъв регистър би трябвало да бъде воден от Министерството на образованието и науката, а за вписване в него е необходимо да се разработят изисквания, на които да отговарят частните организации, желаещи да участват в процедурите по ПЧП.

Като се вземе предвид събраната не само добра, но и устойчива практика от делегирането на управлението на социални услуги у нас, както и допускайки релевантното натрупване на организационен капацитет в сектора на доставчиците на образователни услуги, е резонно мнението, че към сегашния момент ПЧП в училищното образование има нужда от допълнителна подкрепа. Предвид (не) наличието на конкретни данни за потенциални оператори на образователни услуги в обществени условия, е основателно да се твърди, че все още нивата на предприемачество или визионерство не са достатъчно високи. Не може да бъде конкретно визуализирана и т.нар. платформа за растеж на ПЧП в училищното образование, която да оформи адекватен образователен сектор с конкурентни и динамични участници в процесите. За да могат да се поставят основите на такава платформа, е необходимо фокусът да се постави върху вида на адекватното партньорство за страната, както и върху формата на реализацията му в конкретика. Тук биха могли да се вземат предвид устойчиви примери от чужди практики, каквито съществуват в глобален план и са успешно прилагани в различните типове образователни системи по света от края на XX век до днес (Кънева, 2020a). В тази връзка е подходяща препоръката ПЧП в училищното образование в България да се възприема като делегиране на управлението на училищната единица. Това е подход, който следва утвърдения и намиращ все по-широко разпространение модел на чартърните училища в САЩ (и не само), както и устойчивия пример, свързан със социалните услуги у нас.

Заради посочените недостатъци на системата ПЧП в училищното образование трябва да се преоцени досегашната практика финансовите показатели да бъдат водещи при оценката на ефективността и развитието на образованието. Увеличаването на финансовите потоци в образователната система не означава, че се постига търсеният обществен резултат. За целта е необходимо прилагането на интегрални критерии за ефективността, които да оценяват разностранно

образователния процес. Така ще се създаде управленска основа, при която учащият и обучаващият са възприемани като личности с разностранни възможности и интереси, а това ги превръща в човешкия капитал, необходим за прогреса на обществото. Публично-частното партньорство е основа за необходимата бъдеща мрежовост на образованието (в стила на Кастелс), която трябва да замени силното йерархизиране на системата в сегашния ѝ облик и да създаде възможности за адекватното ѝ адаптиране към средата. Всичко това повлиява пряко културата и качеството на образованието като цяло, но и в конкретен училищен план.

Процедура на ПЧП

За делегиране на управлението на училищната единица могат да се прилагат разпоредбите на Закона за концесиите, но предвидените в него процедури са сложни за провеждане. В процедурата трябва да са изяснени целите, субектите, последователността и принципите на приложение:

- *Общата цел на процедурата* би могла да се формулира като повишаване на ефективността на общинското/държавното училищно образование с предоставяне на образователни услуги чрез делегиране на управлението на съответното училище.
- *Субекти на процедурата* са министърът на образованието; кметът на съответната община и доставчикът на образователни услуги.
- *Етапи на процедурата*:
 - Процедурата се открива със заповед на кмета или на министъра на образованието в зависимост от това кой е принципал на съответното училище. В заповедта се посочват:
 - предметът на процедурата;
 - условията за участие, в т.ч. документите за участие;
 - изискванията към кандидатите;
 - спецификите на училището, чието управление е предмет на делегиране;
 - финансовата обезпеченост на процедурата и начинът на предоставяне на средствата;
 - начинът на провеждане на избор, в т.ч. дати и часове (ако е необходимо), краен срок и място на подаване на кандидатури, начин на оценяване;
 - крайният срок за обявяване на резултатите от избора;
 - други специфични условия.
 - Процедурата се обявява публично на официалния сайт на съответната администрация – община или Министерството на образованието и науката.
 - Процедурата предвижда срок на провеждане от обявяването до избора на доставчик, а конкретните дати се съобразяват с обективните обстоя-

телства като началото на учебната година, планирането и реализирането на учебния прием и др.

- Изборът се осъществява от комисия, в чийто състав се включват представители на заинтересуваните страни от държавната и местната администрация, както и от местната общност.
- Оценката на комисията по избора се извършва въз основа на утвърдените в заповедта критерии, неразделна част от които са:
 - съответствие на кандидата с предварително обявените условия;
 - репутация и капацитет на кандидата;
 - финансова и организационна стабилност на кандидата;
 - представена от кандидата програма за развитие на училището;
 - други
- Министърът/кметът издава заповед за определяне на спечелилия кандидат на базата на протокол от работата на комисията по подбора.
- Резултатите от проведения избор се съобщават публично.
- Сключва се договор с избрания кандидат, в който се уреждат:
 - видът и обемът на предоставяните образователни услуги;
 - стойността на договора;
 - гаранциите за използването на предоставяните бюджетни средства;
 - правата и задълженията на страните;
 - срокът на договора;
 - контролът по изпълнение;
 - санкциите при неизпълнение.
- *Приложимите принципи на процедурата* за делегиране на управлението на училищна единица са прозрачност, равнопоставеност, пропорционалност (конкурентност), публичност и взаимно признаване.

Провеждането на процедура за ПЧП не дерогира действащата нормативна уредба в сферата на образованието и не поражда необходимост за напълно нова нормативна уредба. Предложеният модел дава възможност за повишаване на ефективността на образованието, като разширява кръга на лицата, на които може да се възлага управлението на училищата. На практика изискванията към заетите в управлението на училищата лица трябва, от една страна, да отговарят на действащите нормативни изисквания за изпълнение на всички задължения по договора за ПЧП, а от друга, да направят най-доброто предложение в една конкурентна процедура, за да ги избере възложителят (организацията – доставчик на образователни услуги) и да сключи договор с тях. Изпълнението на договорите за делегиране на управлението на училищна единица се осъществява при спазване на цялата действаща нормативна уредба – законова и подзаконова, в сферата на образованието. Критериите и стандартите за училищно образование ще са в сила и за училища в режим на публично-частно партньорство.

*

Управлението на образователната система в България не е в състояние да се справи с основните задачи и с предизвикателствата на съвременното. То не може да отговори на високите очаквания на производствената, технологичната, административната, икономическата, политическата и социокултурната подсистеми на обществения живот, както и на заинтересуваните страни – общността, отделната личност и семейството. Това води до изоставане на образователната система относително (по отношение на останалите подсистеми) и абсолютно (спрямо вътрешните критерии и норми). Доказателство са непрекъснато влошаващите се резултати на България от 2000 г. насам в изследванията на PISA. Ето защо се налага да се търсят начини за увеличаване на ефективността на публичните инвестиции в образованието, а най-доброто средство за това на този етап на развитие на училищното образование у нас е ПЧП.

В системата на конвенционалното училищно образование в рамките на обществените училища липсва достатъчно демократичност, а потенциалът на пряко заинтересуваните страни не се използва така, че да има адекватна пряка и обратна връзка за качеството на образованието между преподаватели и ученици. Това налага да се провеждат решителни политики, насочени към драстично повишаване на качеството на образованието, към увеличаване на мотивацията за учене, въвеждането на иновации, по-добър мониторинг и контрол от страна и на обществото, и на преките участници, както и към създаването на конкурентна среда сред операторите на образователни услуги. Такива политики ще спомогнат не само за ликвидиране на неграмотността сред населението и за гарантиране на равен достъп до системата на средното образование, но и ще доведат до значително подобряване на общото ниво на образование, релевантно на новата технологична революция.

Прякото взаимодействие в образователната среда на типичната за държавата устойчивост в симбиоза с характерната за частния оператор гъвкавост са съвременният отговор на повишените изисквания на учащи, родители, професионални среди и местна общност. Същевременно по този начин се гарантира високата приложимост на държавните образователни стандарти, грамотността на учащия и бъдещата му ефективност на пазара на труда. Това е шанс за модернизиране на българското училище и за по-ефективно и ефикасно управление на процесите в него – капитала, информацията, предприемаческите способности и не на последно място, на изграждането на човешкия капитал, който е от решаващо значение за просперитета и благоденствието на нацията и за цивилизационната хуманна зрялост на всяко съвременно общество.

Използвана литература

Закон за концесиите. Обн. ДВ. бр. 96 от 2017 г.

Закон за публично-частното партньорство. Отм. ДВ. бр. 96 от 2017 г.

Закон за социалните услуги. Обн. ДВ. бр. 24 от 2019 г.

Кастелс, М. (2004). *Възходът на мрежовото общество*. С.: ИК „ЛИК“.

Кънева, О. (2020а). Изследване на нагласите за реализиране на ПЧП в училищното образование. *Образование и развитие*, бр. 6. (Е-списание). Достъпно на <http://www.eddev.eu/#Range/F927E6CD76C4-4FF4-6894-5F1A10C3DABD/0/1/c/Horizontal>

Кънева, О. (2020б). Практики на публично-частното партньорство в хуманитарната сфера. *VFU*, бр. 13, (Е-списание). Достъпно на <https://ejournal.vfu.bg/pdfs/article-ПРАКТИКИ%20ПЧП.pdf>

Марчева, Д. (2011). *Публично-частно партньорство (административно-правни аспекти)* (автореферат на дисертация). С.

Наредба за изискванията за определяне на финансово-икономическите елементи на концесията, приета с ПМС No. 83 от 22.05.2018 г. Обн. ДВ. бр. 44 от 2018 г.

Националната стратегия за развитие на концесиите в Република България за периода 2018-2027 г.

Николов, А. (2017). *Финансиране на училищата. Ефекти върху бюджетирането, заплатите и качеството на образование*. С.: Институт по пазарна икономика.

Славенков, Б. (2009). Питър Дракър като икономист, или за границите на управлението като свободно изкуство. В: *Питър Дракър. Бизнесът и мениджмънтът в идващото общество*. Пловдив: УИ „Паисий Хилендарски“, с. 207-222.

Становище на Европейския икономически и социален комитет относно „Партньорство между образователните институции и работодателите“ (проучвателно становище) 2009/С 228/02.

Цоков, Г. (2011). *Политики по отношение на училищното образование*. Пловдив: УИ „Паисий Хилендарски“.

Andrabi, Tahir et al. (2006). *A Dime a Day: The Possibilities and Limits of Private Schooling in Pakistan*. World Bank Policy Research Paper No. 4066. Washington DC: World Bank.

Aubyn, M. S., Pina, A., Garcia, F., Pais, J. (2009). *Study on the efficiency and effectiveness of public spending on tertiary education*. European Economy – Economic Papers 2008-2015 390. European Commission. Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN).

Bitz, M (ed.). (2016). *The Charter School Experience Voices from the Field*. New Jersey, USA: Ramapo College, Mahwah.

Brown, E. (2015). Are charter schools public or private? *Washington Post*. Retrieved 21 February 2018.

Chowdhury, A. N., Chen, P. H., Tiong, R. (2011). Analysing the structure of public-private partnership projects using network theory. *Construction Management and Economics Journal*, Vol. 29, pp. 247-260.

Diebold Institute for Public Policy Studies (2002). *Achieving Public Private Partnerships in the Transport Sector*. New York.

Hernández, L. E., Castillo, E. (2020). Citizenship Development and the Market's Impact: Examining Democratic Learning in Charter Schools in Two Regions. *Educational Policy* 1-36. Достъпно на https://elisecastillo.com/Publications/H_C_Ed_Policy_2020.pdf

Konrad, T. (2018). *Management Control in Public-Private Partnerships between International Governmental Actors and the Private Sector*. Springer Gabler.

LaRocque, N. (2008). *Public-Private Partnerships in Basic Education: An International Review*. CfBT Education Trust. Достъпно на www.cfbt.com.

Warsen, R., Nederhand, J., Klijn, E. H., Grotenbreg, S., Koppenjan, J. (2018). What makes public-private partnerships work? Survey research into the outcomes and the quality of cooperation in PPPs. *Public Management Review*, x(8), pp. 1165-1185. Достъпно на www.english.education.gov.qa

Д-р Офелия Кънева е преподавател в Агенция ОЗОН, ophelia@agency-ozon.eu и в Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“, ophelia@uni-plovdiv.bg

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN SCHOOL EDUCATION IN BULGARIA: OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS

Ophelia Kaneva

Abstract

Public-private partnership (PPP) in school education in Bulgaria is an unknown but possible practice that can meet the main challenges in both education management and its implementation and impact. Arguments for its adequacy and value can be found in good international practices, in the experience gained, in the implementation of PPP in social services since 2004 and in the existence of relevant legislation. The article aims to develop and present the possibilities of using PPP in school education in Bulgaria. It analyzes good foreign practices, outlines the possibilities and limitations of PPP, and proposes a procedure for implementing PPP in school education. The conclusions of the study are that PPP will create a competitive environment in educational services, increase the quality of education and motivation to learn, and will introduce innovations and mechanisms to monitor and control.

Keywords: public-private partnership; management; educational management; efficiency; effectiveness

JEL codes: L32; L33; L38

Ophelia Kaneva, PhD, is professor in Agency Ozon Ltd., ophelia@agency-ozon.eu and Plovdiv University „Paisii Hilendarski“, ophelia@uni-plovdiv.bg

Received 28 November 2021

Revised 10 December 2021

Accepted 21 December 2021

ДИГИТАЛИЗАЦИЯТА НА РАБОТНАТА СИЛА И БЪДЕЩЕТО НА ТРУДА

Христо Проданов

Университет за национално и световно стопанство

Резюме

Разгледани са промените в труда в резултат от дигитализацията на работното място с настъпването на Четвъртата индустриална революция. Открити са появата на нови форми на труд, замяната на човешкия труд с машини и промените в качествата и подготовката на работната сила. Преодоляването на социалните противоречия, съпътстващи тези промени, се свързва с прилагането на нови инструменти – глобален данък печалба върху големите корпорации и роботизираните системи, премахване на офшорните зони, нови форми както на регулация на новите форми на труд, така и на контрол върху миграцията на работната сила, безусловен базов доход, намаляване на работното време, промени в образователните системи и др. Формулиран е изводът, че трансформациите, които настъпват в труда, водят до нови процеси и явления в икономиката, които са важно предизвикателство пред икономическите науки и най-вече пред политическата икономия за осъществяване на наблюдения и определяне на нови тенденции и зависимости. Същевременно новите процеси и явления изискват създаване и прилагане на нов инструментариум за преодоляване на негативни последици и неблагоприятни въздействия върху човека и обществото

Ключови думи: Четвърта индустриална революция; дигитализация; труд; Ковид-19; работна сила

JEL codes: H12; I15; O15; P46; P16

Въведение

Обект на изследването е трудът, а неговият предмет е свързан с промените, които той претърпява в условията на преход към Четвъртата индустриална революция. Целта е, анализирайки настъпилите промени, да се определят съответните стъпки, които да регулират условията и процеса на труд така, че да може да се преодолеят противоречията, предизвикани от тях. С разгръщането на Четвъртата индустриална революция този процес все повече се дигитализира, роботизира, алгоритмизира, хибридизира, изключвайки и в същото време трансформирайки радикално класическото разбиране за човешкия труд, който се свързва с машините и така се осъществява производството.

На всеки етап от развитието новите начини на съединяване на труда и капитала и произтичащите от това изменения в характеристиките на работната сила са

предизвиквали промени във водещите икономически теории и в политиката. По времето на Първата индустриална революция рутинността и простият характер на труда водят до появата на класическата политическа икономия с нейното разбиране, че стойността на стоката се равнява на количеството труд, положен в необходимото за това работно време. При Втората индустриална революция с нейната тежка индустриална база наред с неквалифицираните работници се появяват и нарастващо количество специалисти. По време на Третата индустриална революция с глобализацията на работната сила във възход са Чикагската школа и т. нар. мрежова, мозаечна, фрагментирана демокрация. Сега, с развитието на Четвъртата индустриална революция и промените в труда, се върви към нови мащабни трансформации както на икономиката, така и на политиката. В този контекст в представеното изследване са разгледани промените, които протичат в процеса на съединяване на работната сила със средствата за производство, и предизвиканите от тях противоречия.

Четвъртата индустриална революция и трансформацията на труда

По време на поредната среща на Световния икономически форум в Давос през 2016 г. неговият основател и ръководител Клаус Шваб обявява началото на Четвъртата индустриална революция и датира нейния старт с кризата от 2008 г. През 2020-2021 г. тя е допълнително ускорена от пандемията от Ковид-19. Третата индустриална революция се крепи на научните пробиви в информацията и комуникациите, довели до появата на глобалната информационна мрежа интернет и до глобализацията на работната сила. За разлика от нея в основата на Четвъртата индустриална революция стои дигитализацията, а тя от своя страна се базира върху данните и тяхната обработка чрез алгоритми, което позволява самоуправление и оптимизация на растящо количество процеси. Затова, ако при предишните индустриални революции технологиите са били пасивни, то с дигитализацията вече може да се говори за активни технологии, за „поумняване“ на света на вещите и за способността на компютърните устройства да наподобяват, контролират и насочват човешкото поведение. Ако в миналото човекът е контролирал машините, с дигиталната революция те в нарастваща степен започват да контролират човека. Разгръщането на тези тенденции радикално трансформира трите основни стълба на капиталистическата система – капитала, труда и пазара. Капиталът все повече се дигитализира и изисква все по-малко работна сила, пазарът все повече се основава на алгоритмичното таргетиране на потребителите, а трудът претърпява няколко мащабни промени.

1. *Развитието на дигиталните технологии води до възникване на нова – дистанционна, форма на работа и на явлениято „хоум офис“ – ново понятие, което ще бъде ключово за развитието на дигиталната икономика. Ако на предходни етапи само при някои свободни професии като тези на журналиста,*

учения, художника, писателя, самонаетия определена част от работата се изпълнява вкъщи, а друга на работното място, сега с разгръщането на Четвъртата индустриална революция и в резултат от пандемията от Ковид-19 това става валидно за все повече дейности. Проучване на Българската стопанска камара например сочи, че 50% от работодателите у нас възнамеряват да продължат прилагането на дистанционните форми на работа след отпадането на извънредното положение. Едва 6% от компаниите ще се откажат от „хоум офиса“ като начин на организиране на работния процес, при положение че само 17% от работодателите не прибягват до работа от разстояние. Въведеното през пролетта на 2020 г. извънредно положение принуждава повече от половината работодатели (55%) да използват дистанционен труд в своите предприятия, а 28% са прилагали тази форма на работа и преди (Димитрова, 2021).

Хоум офисът се превръща в „новото нормално“ и все повече компании се насочват към него, тъй като този вид труд спестява офис пространства, разходи за консумативи, а в много случаи може да повиши ефективността. В същото време той има и някои негативи, тъй като работата от дома означава, че взаимодействията между служителите не са спонтанни и се осъществяват по определен график чрез компютър. Поради това компаниите се стремят да създават такава хибридна среда за работа, че взаимодействията да се повишават и да стимулират формирането на нови идеи и иновации.

2. Появява се една нова категория трудещи се, описвана с понятието „дигитални номади“. Това е работник, който се труди не само от дома си, но и от различни други, често екзотични места, екологично чисти региони, острови, места за почивка и т.н. Възходът на дигиталната икономика и нейното ускоряване в резултат от пандемията от Ковид-19 правят възможни нови типове трудова миграция, която с предходните технологии е била по същество неосъществима. Тя е свързана с висококвалифицирани служители, най-вече в областта на дигиталните технологии, които могат да вършат своята дейност независимо къде се намират, а това променя сериозно времево-пространствените характеристики на досегашното глобално разделение на труда и предизвиква появата на такава категория работещи.

Терминът „дигитални номади“ е въведен още през 90-те години на ХХ век от Цугио Макимото и Дейвид Менърс в едноименната им книга на тази тема (Makimoto and Manners, 1997). Идеята е свързана с новите дигитални технологии, които в една или друга степен дават възможност на голям брой работещи да не се съобразяват със строго фиксирано за определено място работно време, както е например в периода на Втората индустриална революция, когато се налага съвременното трудово законодателство с осемчасовия работен ден и петдневната работна седмица. Те могат да извършват своята дейност, когато пожелаят, и да избират между стационарен и „номадски“ начин на живот. В това отношение тези хора са улеснени от редица нови фактори като мобилния интернет, разгръщането на безжичните интернет връзки, бързото развитие на

въздушния транспорт, рязкото увеличаване на академичната и бизнес мобилност, липсата на дългосрочни гаранции за заетост, което предполага готовност да се търси работа в други градове и страни. Макимото и Менърс дават пример с президента на голяма европейска технологична компания, който няма традиционния президентски офис и прекарва работната си седмица, пътувайки от едно нейно поделение към друго. От тази гледна точка дигиталните технологии правят по-икономично и по-ефективно за компанията да работи именно по такъв начин.

Дигиталното номадство дава възможност на фирмите да канят на работа най-добрите специалисти, независимо къде се намират те, и не само да не губят от това, а чрез тях да се свързват с аудитории и потребители в различни части на света. Така благодарение на развитието на технологиите и на свиването на времето и пространството все повече хора могат да извършват определена трудова дейност, бивайки в постоянно движение. Появяват се нови термини като „електронен аутсорсинг“, предполагащ изнасянето на редица дейности извън страните, в които са разположени компаниите, „офшорно програмиране“, при което се създава програмен продукт от външна фирма, или „краудуъркинг“ и „човешки облак“, представляващи форми на аутсорсинг на работната сила, при която съответните задачи се възлагат на група от конкретни хора, намиращи се в различни части на планетата, а не на компании.

3. Ако Третата индустриална революция е свързана с появата на понятието „телетруд“, Четвъртата прави възможно разгръщането на т. нар. хибриден труд, а пандемията от Ковид-19 е важен ускорител за неговото приложение в голям брой сфери, обусловено от необходимостта да се спазва физическа дистанция в условията на глобална пандемична криза. Става въпрос за една разширяваща се с Четвъртата индустриална революция тенденция, при която работната сила може да се намира на и да работи от различни места, от традиционния офис или фабрика, от жилището или отнякъде другаде, без за това да е нужно да се съединява с капитала. Ако преди пандемията хибридният труд се е разглеждал по-скоро като изключение, то според предвижданията той ще продължи да съществува и в бъдеще.

2020 г. е преломна за преминаването към смесен модел на труд, тъй като пандемията засяга пряко или косвено всеки човек и организация в света. Този модел постепенно се превръща в „новото нормално“ – прогнозите показват, че там, където води до повишаване на ефективността, той ще се запази. Наскорешно изследване например сочи, че 34% от професионалистите, които сега работят вкъщи поради пандемията от Ковид-19, не биха били съгласни да се върнат в офиса на пълен работен ден, а 49% предпочитат хибридна работа, при която могат да разделят времето си между офиса и друго място (Half, 2021). В друго проучване 79% от корпоративните мениджъри заявяват, че биха разрешили на служителите си да разделят времето си между офиса и някакво различно пространство, в случай че работата им го позволява, а 75% от служителите

биха се отказали от поне едно предимство в професията си (здравно осигуряване, бонус, платен отпуск) заради свободата да избират работната си среда (WeWork Report, 2021). Според изследване на глобалната консултантска компания „McKinsey & Co“ преди пандемията от Ковид-19 99% от корпоративните мениджъри залагат на работа в офиса. След нейното отминаване вече 9 от 10 организации възнамеряват да преминат към хибриден труд, съчетаващ работа в офиса и у дома, макар че 68% от тях нямат детайлен план как да се случи това. Нещо повече – 58% от респондентите съобщават, че индивидуалната производителност се е повишила, а едва 10% са на обратното мнение (Ravid et al., 2021). Друго проучване показва, че три четвърти от организациите очакват 30% от служителите им да полагат хибриден труд, а над една четвърт предвиждат над 70%, т.е. по-голямата част от персонала им да работи по този начин. Отбелязва се, че големите компании са много по-склонни да внедряват агресивно хибридният труд. Типични примери са „Twitter“, която първа позволява на своите служители да работят изцяло дистанционно, както и „Microsoft“, която разрешава на служителите си да работят от къщи за по-малко от 50% от тяхната работна седмица или да се преместят на постоянна работа от дома по преценка на мениджърите (Crummengerl et al., 2020, p. 4).

Въпреки наличието на определени негативи, например ограничаването на живия контакт с клиентите и колегите и липсата на контрол върху спазването на минимални трудови стандарти, се оказва, че ефективното съчетание между работа въщи и в офиса е печелившо за много компании. От една страна, така те пестят от средства за офис пространства и консумативи, а от друга – осъществява се значително по-ефективно взаимодействие между служителите в рамките на една нова организация на трудовия процес, налагаща много повече гъвкавост, свобода и удовлетвореност от работата, което облагодетелства не само служителите и работодателите, но и потребителите. Хибридният труд може да допринесе за подобряване на баланса между личен и професионален живот, за по-сериозен контрол на графика, да стимулира творчеството и сътрудничеството, да разшири възможностите за работа, да увеличи времето, отделено за семейството, да оптимизира избора, засягащ провеждане на пътувания и почивки, и т.н. В същото време в много сфери този начин на работа повишава производителността, намалява разходите за офис пространства и спомага за привличането и за задържането на таланти. С други думи, в много от случаите хибридният труд е особено успешен, поради което и прогнозите са свързани със заключението, че поради мащабните трансформации на труда бизнесът ще трябва да предложи оптималните условия, пространства, инструменти и ресурси, така че да бъде намерен най-добрият баланс между удовлетвореността на служителите и ефективността на компаниите. Това трябва да се случва в сътрудничество с политическата власт – тя ще се изправи пред сериозното предизвикателство да регулира тази нова категория труд (по отношение на въвеждането на минимални трудови стандарти за безопасност, измерване и заплащане на труда, данъчно облагане, социално осигуряване и т.н.), особено

когато става дума за различни национални юрисдикции и за осъществяване на хибриден труд, който е много по-сложно да бъде засечен и регулиран от традиционните държавни институции.

4. *Расте количеството на работната сила, описвана с понятието „кибертариат“.* Това обозначение е популяризирано от британската университетска преподавателка Урсула Хюз в книгата ѝ „Трудът в глобалната дигитална икономика: идва епохата на кибертариата“ (2014). Според нея днес на мястото на типичния за Първата и Втората индустриална революция термин „пролетариат“ се появява понятието за „кибертариат“. Чрез него се описва как новите технологии създават нова сфера на капиталистическо натрупване, като се започне от културните индустрии и приватизацията на публичните услуги и се стигне до комодификацията на човешката социалност (превръщането в стока на неща, които преди това не са били такава) чрез мобилни устройства и социални мрежи, променящи и реструктуриращи радикално наемния труд (Huws, 2014). Характерно за т.нар дигитариат е, че той не е свързан с размера на доходите, с отношението към собствеността или индустриалното производство, с разпределението и потреблението, а с характера на труда и дигиталното производство. Най-общо това е пролетариатът на дигиталната епоха, работещ и изкарващ доходите си чрез използването на дигитални технологии.

5. *Пандемията от Ковид-19 предизвиква ускоряване на още една типична за Четвъртата индустриална революция тенденция към дигитализация на труда и замяна на човека с управлявани от алгоритми интелигентни машини.* От една страна, редица дейности, за които са били необходими хора, днес все по-масово се извършват от автоматизирани, роботизирани, интелигентни системи, свеждащи до минимум или изключващи изцяло човешкия фактор от производствения процес. Продукция със същата пазарна стойност може да се произвежда с много по-малко работници, което води до намаляване на възнагражденията и до увеличаване на безработицата за сметка на гигантския ръст на печалбите на капиталистите.

От друга страна, поради подривния характер на дигиталната революция редица доминиращи преди това производства започват да губят позиции. Това е типично например за някогашните фабрики за телефони, музикални устройства, камери, фотоапарати и др., в които са работили стотици хиляди хора, но които днес не съществуват, тъй като всички тези устройства са превърнати в мобилни приложения. В резултат се разгръщат технологична безработица, разминаване между търсене и предлагане на работна сила, увеличаваща се дуализация на пазара на труда – процеси, които са сериозно усилены поради пандемията от Ковид-19. Според изследване от 2015 г. на глобалната консултантска компания „McKinsey & Co“ до 2030 г. 800 млн. работници ще изгубят работата си вследствие на автоматизацията, а 45% от професионалните дейности в САЩ могат да бъдат автоматизирани чрез използване на сега съществуващите технологии. При това става дума не само за нискоквалифицирания труд, но и за финансови

мениджъри, лекари, ръководители на компании (Chui et al., 2015). Проучванията в САЩ сочат, че дори в индустриалното производство разрастването на пандемията е довело до ускорено внедряване на работи там, където преди са работили (и са получавали доходи) хора. Тази тенденция засяга почти всеки сектор – производство, дистрибуция, транспорт, търговия на дребно, ресторанти, държавни услуги и т.н. През първото тримесечие на 2021 г. поръчките за работи в Северна Америка, предимно в САЩ, са нараснали с 20% в сравнение с година по-рано (Lee, 2021).

От трета страна, новите технологии изместват голяма част от наличната работна сила от работните ѝ места, но не създават продукти, за чието производство е нужен допълнителен труд, а в много случаи разходите за това дори клонят към нула. Така създаването на един програмен продукт може да струва милиарди долари, но след като веднъж е създаден, той може да се разпространява на цена, приближаваща се до нула, докато при индустриалните технологии създаването и разпространението на всяка следваща единица продукт е свързано със съответните разходи, в т.ч. и за работна сила. Производството в една изцяло роботизирана фабрика, която работи денонощно и създава много повече продукция, също изисква оборотен капитал, но предимно за техническа поддръжка, а не за работна сила.

От четвърта страна, прогнозите сочат, че в резултат от автоматизацията ще изчезнат огромен брой работни места. Много трудно е обаче да се предвиди какви работни места, с какви качества и умения ще ги заменят. Според проучване на Световния икономически форум се очертава до 2022 г. 75 млн. човека да загубят работните си места вследствие на развитието на технологиите и иновациите. Прогнозира се, че скоро ще престанат да съществуват професии като счетоводители, нотариуси, куриери, касиери, охранители, шофьори, секретари, опаковчици, банкови служители, оценители, пазачи на музеи, коректори, декриптори, оператори в кол центрове и др. Промените ще засегнат и туристическите агенти и брокерите поради разпространението на специализирани интернет платформи. Ще се съкрати персоналет в добивната и преработващата промишленост, както и в търговията с хранителни стоки. Има вероятност да изчезнат и професии, които са се появили не толкова отдавна, тези, свързани с оформлението на сайтове, които днес могат да се извършват с помощта на „конструктори“ без участието на специалисти. И журналистите ще трябва да се адаптират към новите тенденции – вече сме свидетели на приложението на обучени ботове, които могат да пишат бизнес и спортни новини за „Forbes“ и „Associated Press“. Професиите на копирайтьорите и преводачите също скоро ще бъдат класифицирани като остарели, особено ако представителите им не придобият тясна специализация или не владеят редки езици. Специалностите, свързани с монотонни, рутинни задачи, ще отпаднат, но според прогнозите в света ще се разкрият над 130 млн. нови работни места. Ще се търсят експерти с рядък опит и умения. Ще има повече свободно време за творчески и интелек-

туални задачи, за разработване и внедряване на нови насоки и идеи (РБК, 2021). Всичко това чертае бъдещи тенденции към остро разминаване между търсене и предлагане на работна сила и към увеличаване на технологичната безработица, заплашващи социалните системи от дестабилизация, на които държавите ще трябва ускорено да реагират.

6. Ако всички досегашни индустриални революции са водили до засилваща се урбанизация, то с избухването на пандемията от Ковид-19 се създават условия за разгръщане на обратните процеси на деурбанизация. Те са свързани с възхода на дистанционния труд, който може да бъде изпълняван, независимо от това къде е позициониран работникът. Ако предходните индустриални революции са предполагали наличието на конкретно работно място, където работната сила се свързва с оръдията на труда (а това води до урбанизация и до струпване на огромен брой хора в големите градове), сега оръдията на труда са преди всичко малки мобилни устройства, които позволяват на всеки да върши своята работа независимо от местонахождението си. Вече не се налага хората да се местят в градовете, за да търсят работа, доходи и препитание. В новите условия все повече образовани и вещи в дигиталните технологии работници проявяват желание да избягат от шума и от струпването на човешки маси в големия град. Във връзка с това се появяват прогнози за деурбанизация, за завръщане към провинцията, към природата, чистия въздух, природосъобразния и спокоен начин на живот.

7. Променя се разделението между дом и работно място, между публичен и частен живот. Досегашните индустриални революции са предизвикали разпад на някогашната феодална система, в която водещи са селското стопанство и единството между семейство, дом и работно място, тъй като налагат индустриалната цивилизация, където, за да се съедини с капитала, работната сила трябва да отиде при него в града. В условията на Четвърта индустриална революция ситуацията се променя, защото работната сила в индустрията вече се характеризира с висока степен на автоматизация, тя се свързва с алгоритмите и изкуствения интелект, като в същото време се създава възможност огромна част от дейностите да бъдат изпълнявани дистанционно. Така утвърдилото се с развитието на капитализма разделение между частен и публичен живот започва да се разпада, а това изисква нови форми на регулация, тъй като всичко и всеки стават все по-видими. Компаниите използват новите технологии, за да направят много по-детайлен и качествен анализ и да идентифицират онези кандидати за определена длъжност, които биха били най-ефективни за нея. Развитieto на техниките за обработка на т.нар големи данни, свързани с миналото, психиката и реакциите на кандидата им позволява много по-точно да си изяснят неговите възможности и да предвидят какво би могъл да постигне в своята дейност. За тази цел, преди да поканят някого на интервю, те правят подробни проучвания на неговия профил, за да могат да открият и да наемат този, който ще им е най-полезен с уменията си.

8. *Промяната се изискванията към качествата и подготовката на работната сила.* Очаква се например, че 65% от децата, постъпили през 2015 г. в началното училище, ще имат професии, които в днешно време не съществуват (Dunne, 2015). Много е трудно обаче да се прогнозира какви професии ще се появят, което налага да се формират нови качества, включващи способности за бързи реакции и преориентация от една сфера на дейност към друга. В противен случай, ще се увеличава технологичната безработица, водеща до разминаване между търсене и предлагане на работна сила и до появата на огромна армия от безработни, бедни, декласирани, маргинализирани хора, а това ще създаде риск от бунтове, социални напрежения, прояви на отклонено поведение, които могат да бъдат особено опасни за обществото. Трябва да се вземе предвид също, че трудът в индустрията се автоматизира бързо и във все повече сфери започва да доминира нематериалният труд, свързан със способността за управление и преработка на непрекъснат поток от информация. В тези условия се повишава търсенето на кадри в нови професии и с нови квалификации (например в сфери като изкуствения интелект, киберсигурността, програмирането, както и в областта на големите данни), а при съществуващия дефицит на такива кадри това е фактор за увеличаването на заплащането им. Нарасналото значение на тези специалисти поражда две основни тенденции:

Първо, някои компании се опитват да привлекат висококвалифицирани служители чрез по-високо заплащане, чрез т.нар. кражба на мозъци или чрез създаване на специални фирми-посредници за работа, които се занимават именно с намирането на точния човек за точно определеното място (т.нар. хедхънтърски фирми).

Втората тенденция е свързана с промените в образованието и в квалификацията на кадрите. За разлика от своите родители, които най-често цял живот са упражнявали една професия, сега подготвяните за труда поколения трябва да се научат да се приспособяват към множество промени както в работното време, така и в професията. Това означава те да имат готовност за учене през целия живот, за преквалификация и за нова работа. Ето защо днес особено внимание се отделя на формирането у тях на способността да приемат и да се адаптират към промените, както и да усвояват нови знания и умения. Тя се свързва с изработването на т.нар. меки умения (soft skills) – критично мислене, способност да се взимат решения и да се решават проблеми, когнитивни умения, способност за работа в екип, за публично говорене и делово общуване, организаторски качества, трудова етика, социална и емоционална интелигентност, комуникативност, дигитална грамотност и т.н. За разлика от т.нар. твърди умения, които са специфични за отделните професии, тези качества не са ограничени до определена професия и могат да се използват във всички сфери на живота. Те помагат на хората да бъдат гъвкави в един свят, в който всичко се променя бързо, и са гаранция за успех през XXI век. Затова все повече компании и образователни институции инвестират в подготовката именно на

такива качества (Klaus, 2008). В този контекст в „Харвард бизнес ревю“ е формулирана идеята за „преход от икономика на знанието към икономика на човека“. В икономиката на знанието са важни определени професионални и аналитични умения, но с възхода на интелигентните машини и на изкуствения интелект тези функции до голяма степен се поемат от тях. Човекът обаче все още притежава характеристики, които не могат да бъдат програмирани чрез софтуер – това са наличието на съзнание, креативността, емоциите, характерът, духът на сътрудничество и др. Ето защо през следващите години способността да привлича и да използва хора с такива качества ще бъде източник на превъзходството на една организация над друга (Seidman, 2014).

9. *Разминаването между търсене и предлагане на работна сила и ускоряването на Четвъртата индустриална революция в резултат от пандемията водят до формирането на дуализиран или сегментиран трудов пазар.* Ако по време на Третата индустриална революция основен фактор за подобно разминаване е износът на работни места от развитите към неразвитите икономики, сега с процеса на глобализация и на увеличаващи се глобални стойностни вериги това е скоростта на остаряване на знанията и уменията, както и намаляването на едни и появата на съвсем нови работни места и професии. От една страна, нараства разминаването между постоянна и временна трудова заетост. От друга страна, разликата в заплащането на висококвалифицираните кадри, свързани с дигиталната икономика, за които има недостиг, се увеличава паралелно с ръста на броя на нискоквалифицираните работници или на тези, чиито професии бързо остаряват и се автоматизират, за които има излишък. Така на единия трудов пазар се предлагат сравнително високи заплати и възможности за развитие, докато другият се отличава със свръхпредлагане на работна сила с ниско заплащане, честа смяна на работните места и по-малки възможности за обучение и развитие.

С разгръщането на Четвъртата индустриална революция посочените тенденции към все по-голяма несигурност на работното място, устойчива технологична безработица и понижаващи се доходи на голям брой хора засилват социалните противоречия и недоволството на губещите социални групи. Новите технологии отново водят до бързо увеличаване на произвежданите блага, но с намаляването на доходите на много хора възниква проблемът за средствата, необходими за потребяването на тези блага. Всичко това поставя все по-остро въпроса каква трябва да бъде ролята на политиката, за да се преодолеят, канализират и институционализират възникващите противоречия, така че държавите и обществата да не бъдат подложени на мощните дезинтеграционни и дестабилизационни тенденции, произтичащи от тях.

Дигитализацията на труда и ролята на политиката

В условията на преход към Четвърта индустриална революция, заменяща във все по-висока степен работната сила с машини, които за първи път в човешката

история притежават, макар и ограничен, изкуствен интелект, възникват множество противоречия. Такива са например рязката дуализация на трудовия пазар, растежът на безработицата, неравенствата и задлъжнялостта на държавите, които през последните години поляризират обществата в развития капиталистически център, водят до протести, бунтове и социални напрежения със сериозни за държавата и политиката следствия. Възниква въпросът каква трябва да бъде ролята на държавата и на политиката в условията на Четвърта индустриална революция и каква социална система трябва да се създаде, за да се избегнат дестабилизиращите ефекти от посочените противоречия и техните последици. От такъв аспект ще бъдат особено важни два фактора. Първият е увеличеното неравенство и безработица, които ще засилват социалните конфликти, а вторият е свързан с обстоятелството, че макар количеството богатство, произвеждано от обществото да нараства, броят на хората с устойчиви доходи, които ще могат да потребяват това богатство, намалява.

В тази връзка се налага преосмисляне на политикономическите модели. За да бъдат избегнати противоречията, през следващите години ще трябва да се върви към изграждане на нова социално-икономическа система, в която голямата част от досегашния труд да се осъществява от работи и интелигентни системи, а богатството, генерирано от обществото, да бъде преразпределяно така, че да е достатъчно за битието и развитието на всички хора.

1. *Глобален данък печалба върху големите корпорации.* Идеята за глобален данък печалба от 15% върху глобалните корпорации, лансирана от американския президент Джо Байдън, е одобрена на срещата на G-7 във Великобритания през юни 2021 г. и вече е подкрепена от 130 държави. Целта е от 2023 г. чрез него да бъде ограничена данъчната конкуренция между държавите, да се спре глобалното бягство от данъчно облагане, което да позволи на страните да финансират увеличените публични дефицити. Очакванията са приходите от облагането в световен план да бъдат едва около 150 млрд. щ. долара. годишно поради това, че данъкът се отнася само до компании с оборот над 750 млн. евро, а предложената ставка от 15% е по-ниска от съществуващата сега в страните от развития капиталистически център.

2. *Данъчно облагане върху роботизираните и автоматизираните системи.* Логиката на функциониране на пазарната система се основава върху необходимостта от полагане на труд и получаване на съответен доход, който след това се изразходва на пазара, и трудещият се в определен смисъл купува продукта на своя труд. Тази логика съществено се променя в условията на Четвърта индустриална революция, когато човекът все повече е заменян от притежаващи изкуствен интелект роботизирани системи, в резултат от което нараства рискът да загуби работното си място, доход и социални осигуровки. Следствията са увеличаване на материалното богатство и все по-малко възможности за консумиране на това богатство, което създава условия за икономически кризи и социални сътресения. За да бъдат избегнати те, се лансира

идеята за данъчно облагане върху роботите, като тези средства ще се разпределят за социални нужди и за преквалификация на загубилите работните си места.

Изтъква се обаче, че същевременно данъчното облагане върху роботите носи и съответните рискове, тъй като то би забавило внедряването на нови технологии в условията на растяща технологична надпревара между държавите. Роботизирането все повече ще води до загуба на особено важното по време на Третата индустриална революция конкурентно предимство на ниската цена на работната сила. В резултат държави като България, които досега са разчитали на това, за да привличат инвестиции, могат да се окажат в неблагоприятна позиция в световната надпревара.

3. *Премахване на офшорните зони.* Известно е, че офшорните зони, или т.нар. данъчни убежища, са места с по-разхлабена икономическа регулация, предлагащи много по-ниски или нулеви данъци, преференциални условия при регистрация, анонимност на собствениците, ниска или никаква отчетност, което води до укриване и „пране“ на огромни финансови средства. Тези средства не са контролирани от държавата, не подлежат на данъчно облагане в страната, в която компанията оперира, и често реализираните с тях инвестиции водят до изтичане на национален доход, до задлъжняване, до невъзможност за финансиране на важни за държавата системи. Неслучайно истинският възход на офшорните зони започва с икономическата глобализация по време на Третата индустриална революция. Тогава те се превръщат в особено важен пристан, където капиталът може да се скрие от държавата, а големите икономики (например САЩ и Великобритания) ги използват за засилване на позициите на техните компании в глобалната икономическа конкуренция. Ето защо все повече се увеличават призивите за закриване на офшорните зони или за ограничаване на влиянието им. Все още обаче не е постигнат консенсус по този въпрос поради глобалния характер на икономиката и различните интереси на отделните играчи – големите икономически сили, които искат да запазят конкурентните си предимства; компаниите, които нямат изгода да плащат високи данъци в собствените си страни или в държавите, в които правят инвестициите си; политиците, във финансирането на чиито политически кампании често източник са офшорните компании и около които периодично избухват политически скандали за наличието на офшорни авоари. През последните години напредък по отношение на засилването на регулациите върху офшорните центрове се отчита след атентатите от 11.09.2001 г. в контекста на увеличените рискове от световния тероризъм и от гледна точка на решението за глобален данък от 15% върху транснационалните корпорации.

4. *Регулации върху новите форми на труд.* Наред с предлаганите възможности новите форми на труд (дигитално номадство, хоум офис, краудуъркинг, човешки облак и др.) създават и редица проблеми пред държавите, тъй като е много трудно извършваната по този начин дейност да бъде регулирана, проследява-

на и облагана с данъци. Заетите с такъв вид труд в повечето случаи не са на постоянен трудов договор, а са своеобразни самонаети, които не плащат данъци, не получават социални осигуровки и не подлежат на традиционната регулация на труда, характерна за развитите социални държави по времето на Втората индустриална революция. Специално се подчертава, че това може да предизвика тенденция към ерозия на стандартите за труд, на трудовите права и цената на труда и заплашва допълнително да ошети държавата с намаляване на данъците (University of Hertfordshire, 2016). Ето защо много правителства започват да гледат на този тип дейност като на заплаха. Добре известно е например, че номадският начин на живот е типичен за епохата преди появата на държавата, която предполага уседналост на хората на едно постоянно място, а останалите нови форми на труд създават условия за допълнителен упадък на и без друго ерозиралите в резултат от неолибералната глобализация от времето на Третата индустриална революция трудови стандарти и от засилването на експлоатацията. Проучване на Международната организация на труда от 2007 г. показва, че 22% от работната сила в света, или 614.2 млн. човека, работят много по-продължително от официално приетото. Разгръщането на посочените тенденции и рисковете, свързани с тях, налагат необходимостта от ускорена дигитализация на регулациите върху новите форми на труд, така че правата на трудещия се да бъдат по-защитени. Това проличава особено силно сега, предвид пандемията от Ковид-19, която се превръща в експоненциален ускорител в процеса на трансформация към електронен, офшорен, несвързан с определено работно място и неподдаващ се на традиционните форми на контрол и оценка труд.

5. Въвеждането на безусловен базов доход. Тази идея е споделяна както от леви, така и от десни икономисти, поради което по нея съществува относителен консенсус. В условията на преход към Четвърта индустриална революция причините за подобен консенсус могат да се да открият в две базови противоречия, до които тя води. Първото е свързано с увеличаването на безработицата и със засилването на социалното неравенство, които през следващите години ще имат изключително дестабилизиращ ефект върху държавите. Второто се отнася до бързо растящото вследствие на автоматизацията и на всички технологии на Четвъртата индустриална революция световно богатство. Това обуславя очакванията да се изостря общественият конфликт между едно малцинство, в чиито ръце е концентрираното огромно богатство и което ще става все по-богато, и една голяма група от хора, която все повече ще обеднява. Критиците на въвеждането на безусловния базов доход твърдят, че това ще означава загуба на конкурентоспособност и увеличаване на миграцията към държавите, които са го въвели. Те задават редица въпроси, например откъде ще се намерят средства, няма ли това да демотивира хората да се трудят, кой трябва и кой не трябва да получава такъв доход и т.н. Други защитават обратното мнение – те виждат изхода от съществуващите противоречия именно в безусловния базов доход, който да гарантира определен жизнен минимум на

населението и да служи за потребяване на нарастващото световно богатство от повече хора.

6. *Намаляване на работното време.* По време Голямата депресия от 1929-1933 г., разтърсила световната икономика в безпрецедентни дотогава мащаби, има свърхпредлагане на работна сила, капитали и стоки, но няма кой да ги купува, защото хората не разполагат с доходи. Това налага извода, че човек трябва не само да се труди, но и да получава достатъчно висок доход и да разполага с достатъчно свободно време, за да може да го изразходва на пазара, стимулирайки развитието на икономиката и икономическия растеж. Така възниква идеята на Кейнс за осемчасовия работен ден и за двудневния почивен уикенд, които след Втората световна война се превръщат в основна характеристика на т.нар. социална кейнсианска държава на благоденствието.

С кризата от 2008 г. и особено с избухването на световната пандемия, когато е налице свърхпредлагане на труд и намаляващо търсене, на преден план отново излизат идеите за намаляване на работното време, така че да бъдат осигурени работа и доходи за по-голям брой хора. По тези причини в книгата си „Утопия за реалисти: как да построим идеалния свят“ (2016) холандският изследовател Рутгер Брегман предлага намаляване на работната седмица до 15 часа. Според него в перспектива по-високата производителност на труда ще увеличава материалното богатство, голяма част от дейността на работниците ще се поема от машините и към 2030 г. работната седмица няма да бъде по-дълга от 15 часа. За това обаче са необходими допълнителни мерки – намаляване на ролята на финансовата система, в частност и на данъчното облагане (Bregman, 2016, pp. 33-54).

Подобни тенденции съзира още през 1996 г. и известният американски икономист Джеръми Рифкин в превърналия се в обект на много дискусии и разглеждан като утопия бестселър „Край на работата: упадъкът на глобалната работна сила и зората на постпазарната епоха“ (Rifkin, 1996). В него той говори за необходимостта от намаляване на работното време до 35-часова работна седмица. Идеята, която Рифкин развива, е, че човечеството навлиза в нова историческа епоха, свързана с информационните технологии, които променят характера на труда и икономиките като цяло. Машините продължават да заменят човешкия фактор във все повече сектори на глобалната икономика и с новата технологична революция и съпровождащите я грандиозни социални трансформации многочасовият работен ден на много хора ще бъде съкратен.

В Швеция например се провеждат редица експерименти, при които работодатели въвеждат 6-часов работен ден и съответно 30-часова работна седмица, опитвайки се да сравняват постиженията на контролната група работници с тези на работещите традиционно по 8 часа. Установява се, че при по-малка продължителност на работния ден се работи повече и по-качествено, с повече сили и желание, защото при по-продължителна работа по-лесно се губи концентрация и така производителността спада. Практиката показва, че при

шестчасов работен ден вниманието на работника се отвлеча по-малко от социалните мрежи, интернет и странични дейности, като същевременно той се чувства и по-щастлив. Сравнявайки например експериментална група от 68 бавачки, които работят по шест часа на ден, с работещи по осем часа, се констатира, че първите се нуждаят два пъти по-малко от болнични и вероятността да се наложи да отсъстват е 2,8 по-ниска, те са 20% по-щастливи, имат повече енергия да се трудят и са по-продуктивни (Greenfield, 2016). Друго изследване, проведено по поръчка на известното медицинско списание „Лансет“, сочи, че при хората, които работят над 55 часа седмично, съществува 33% по-голям риск от инфаркт и по-висока заболяемост, отколкото при работещите по 35-40 часа (Dolack, 2015).

7. Промени в образователните системи. С разгръщането на Четвъртата индустриална революция се наблюдава усилване на няколко тенденции, които изискват ускорена промяна в образователните системи. Първата се отнася до необходимостта от разрешаване на противоречието между търсенето и предлагането на работна сила и до намирането на механизми за адекватна реакция на технологичната безработица. Втората е свързана със засилената експлоатация на развиващите се от развитите държави чрез т.нар кражба на мозъци, което допълнително увеличава дистанцията между тях и налага необходимостта от въвеждането на съответни механизми не само за подготовка, но и за запазване на квалифицираната работна сила. Така конкурентността, иновациите и икономическият растеж все повече се ограничават от дефицита на човешки (а не на финансов и физически) капитал и битката за него ще се ожесточава. Третата тенденция е наложена от засилването на глобалната миграция и от наличието на растящо количество нискообразовани и без трудови навици хора в страните от капиталистическия център, които ще трябва да бъдат квалифицирани и преквалифицирани, за да могат да се интегрират и да не създават рискове от конфликти в съответните общества.

Всичко това променя изискванията към образователните системи и към качествата на служителите в тях, които трябва да бъдат много по-различни от всичко познато досега. В днешно време водещо конкурентно предимство в условията на непрекъснати ускорени промени става способността на човек да се адаптира постоянно, да се учи на нови неща и подходи, да се ориентира в нова среда. В условията на Четвъртата индустриална революция ключът към успеха ще бъде „гъвкавостта“. Печеливши ще са икономиките с по-гъвкав трудов пазар, образователни системи, инфраструктура и правни системи (Ward, 2016). Същевременно дигитализацията изисква все по-висока степен на емоционална интелигентност, повече социален капитал, иновативност, креативност, способност за евристично и критично мислене, дигитална грамотност и умение да се работи с най-различни компютърни програми. Доклад от юни 2016 г. за американския пазар на труда показва, че за половината от работните места в горната една четвърт от високоплатените заети се изискват някакви знания и умения за

работа с дигитални технологии и програмни езици. При това не се визира единствено сферата на информационните технологии, а най-различни дейности, тъй като сега почти всяка професия в една или в друга степен започва да се реализира с помощта на дигитални технологии и дигиталната грамотност става толкова необходима, колкото е и традиционната (Hill, 2016). За да могат да реагират на тези предизвикателства, образователните системи ще трябва да се настроят към изискванията на Четвъртата индустриална революция – не към дивергенция, а към конвергенция на научното познание от различни дисциплини и към формиране на евристично мислене.

8. *Увеличаване на миграцията.* В съвременните условия възникват две противоположни тенденции, които носят рискове от остри икономически, социални и политически противоречия. Първата произтича от увеличаването на населението, на мобилността и свързаността, от ускоряването на климатичните промени и от нарастването на международните конфликти. Всичко това води до засилена международна миграция на неквалифицирана работна сила, за която държавите от капиталистическия център все повече ще се затварят. Втората тенденция е обратна – повишава се значението на висококвалифицираните кадри, които са двигателят на Четвъртата индустриална революция, и на стратегиите на държавите от капиталистическия център, свързани с т.нар. изтичане на мозъци (brain-drain) спрямо периферията. За разлика от всички предходни периоди обаче в резултат от разгръщането на феномени като „хоум офис“, дистанционен и хибриден труд работата вече може да се извършва от разстояние, без да се налага служителят да напуска родното си място и да емигрира. Рисковете тук са най-вече от допълнително раздалечаване на центъра и периферията на световната система, при което в периферията ще доминират нискоквалифицираните и нископлатените рутинни дейности, а в центъра – висококвалифицираният и добре платеният труд, който създава висока добавена стойност. Това обуславя и разликите в стратегиите на държавите от центъра и от периферията. Първите ще се опитват по всякакъв начин да се затварят за неквалифицирани работници, за да защитят социалните си системи и да избегнат етнически и религиозни противоречия, докато в същото време ще прилагат все по-агресивни стратегии за брейн-дрейн. Държавите от периферията пък трябва да възприемат стратегии на насърчаване на техните най-квалифицирани, адаптивни и креативни граждани, така че те да са мотивирани да остават да работят там. В противен случай, тези държави ще бъдат обречени на бързо икономическо изоставане, на социални и политически конфликти, които допълнително ще стимулират миграцията на работна сила по посока към капиталистическия център.

9. *Дигитализация на държавата и демокрацията.* Дигитализацията на все повече процеси, в т.ч. и на човешките отношения, експоненциалното нарастване на данните, промените в икономическата база и усложняването на социалния свят налагат изграждането на дигитална държава, която да регулира, оптимизи-

зира и управлява в реално време нарастващото количество взаимодействия, конфликти и рискове, възникващи в обществото. Това изисква дигитализация, на първо място, на държавните институции, които с помощта на големите данни и алгоритмите да могат да реагират бързо на всякакви ситуации, да редуцират възможностите за корупция, да дигитализират отношенията между отделните институции, между институциите и гражданите, както и между институциите и бизнеса. Необходима е и дигитализация на институционалните процедури, чрез които се реализира демократичният процес – като се започне от начина на провеждане на избори, който вече се осъществява електронно с машини, но с развитието на блокчейн технологиите това ще може да става директно през интернет, мине се през използване на възможностите на мрежата за засилване на взаимодействията и прилагане на колаборативни форми на управление, при които се отчита експертната на всички, и се завърши с въвеждане на механизмите на партиципаторната (представителната) демокрация, даваща възможност за разширяване на гражданското участие във взимането на решения и правенето на политика. При това дигитализацията на държавните институции и новите партиципаторни и колаборативни форми на управление трябва да гарантират определена степен на защита на всеки интерес, да бъдат превърнати в средство за канализиране на противоречията в обществото, за балансиране на отношенията между труда и капитала, така че да се избегнат социалните конфликти в условията на преход към нова индустриална революция, трансформираща икономическата база и налагаща съответната промяна на политическата и правната надстройка.

*

Мащабните трансформации в характеристиките и в процеса на съединяването на работната сила със средствата за производство в условията на преход към Четвърта индустриална революция променят икономиката и изискват широкообхватни политически промени. Канализирайки противоречията, се предполага, че те ще предопределят бъдещето на човечеството през следващите десетилетия. Появяват се нови и непознати досега форми на труд, където човекът в нарастваща степен е заменен с притежаващи изкуствен интелект машини. Това води до радикална трансформация на икономическата реалност и налага необходимостта от промени в икономическата наука, така че да бъде формирана достатъчно стабилна и ефективна политикономическа система, която да отразява сериозните изменения на работната сила в условията на Четвърта индустриална революция. Тази нова политикономическа наука трябва да бъде съобразена с настъпващите в резултат от нарастващата дигитализация промени в отношенията между труда и капитала, между пазара и държавата, между глобалното и националното, така че да бъдат намерени онези баланси, които са необходими, за да има достатъчно стабилна и в същото време развиваща се политикономическа система. Трябва да се има предвид, че сега бъдещето на труда е силно обвързано с развитието на ограничения изкуствен интелект, но

очакванията са в близките десетилетия той да премине на ново равнище и да бъде създаден общ изкуствен интелект, който може да замени всяка човешка дейност. Тогава естественият стремеж към печалба, който движи пазарната система и иновациите, може да означава край на продажбата на работна сила на пазара срещу заплащане и замяна на тази система с нещо съвсем различно, което трябва да бъде предмет на допълнителен анализ.

Бележки: Изследването е осъществено по проект № НИД НИ-21/2020

Notes: The research is carried out under № NID NI-21/2020 project

Използвана литература

Димитрова, С. (2021) *Над 50% от работодателите ще оставят служителите си хоум офис и след пандемията*. Достъпно на <https://www.economic.bg/bg/a/view/nad-50-ot-rabotodatelite-shte-ostavjat-slujitelite-si-houm-ofis-i-sled-pandemijata> (посл. достъп 25.07.2021).

РБК (2021). *Какие професии могат изчезнуть в ближайшем будущем?* Достъпно на https://trends.rbc.ru/trends/education/5d8ba02a9a7947fec16449a4?utm_source=facebook&utm_medium=social&utm_campaign=preview&utm_content=5d8ba02a9a7947fec16449a4&fbclid=IwAR0LWуEufBV6WeVtG7vXpfVCLJvef8BYUEmYRTvpYi3CpmdCP8Pvub8Z84U (посл. достъп 31.08.2021).

Bregman, R. (2016). *Utopia for Realists: The Case for an Universal Basic Income, Open Borders, and 15-hour Work Week*. The Correspondent.

Chui, M., Manyika, J., Miremadi, M. (2015). Four fundamentals of workplace automation. In: *McKinsey Quarterly*, November

Crummenerl, C., Paolini, S., Perronet, C., Lamothe, I., Ravindranath, S., Schastok, I., Buvat, J., Manchanda, N., Aggarwal, G., Chakraborty, A. (2020). *The future of work: from remote to hybrid*. Capgemini Research Institute.

Dolack, P. (2015). The six-hour work day comes to Sweden. Available at <http://www.counterpunch.org/2015/10/16/the-six-hour-work-day-comes-to-sweden> (accessed at 5.07.2021).

Dunne, N. (2015). *How technology will change the future of work*. World Social Forum. Available at <https://www.weforum.org/agenda/2016/02/the-future-of-work> (accessed at 02.09.2021).

Greenfield, R. (2016). *The Six-Hour Workday Works in Europe. What about America?* Available at <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-05-10/the-six-hour-workday-works-in-europe-what-about-america> (accessed at 5.07.2021).

Half, R. (2021). *1 In 3 Remote Workers May Quit if Required to Return to the Office Full Time, Robert Half Survey Finds*. Available at <https://www.prnewswire.com/news-releases/1-in-3-remote-workers-may-quit-if-required-to-return-to-the-office-full-time-robert-half-survey-finds-301262727.html> (accessed at 27.08.2021).

Дигитализацията на работната сила и бъдещето на труда

Hill, C. (2016). *Half of the high-paying jobs in America now require this skill*. Available at <http://www.marketwatch.com/story/half-of-the-high-paying-jobs-in-america-now-require-this-skill-2016-06-21> (accessed at 5.07.2021).

Huws, U. (2014). *Labor in the Global Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age*. New York: Monthly Review Press.

Klaus, P. (2008). *The Hard Truth about Soft Skills: Workplace Lessons Smart People which They'd Learned Sooner*. HarperCollins. Available at <https://archive.org/details/hardtruthaboutso00klau/page/n7/mode/2up> (accessed at 2.07.2021).

Lee, D. (2021). As COVID-19 wanes, employers are accelerating the use of robots. Where does that leave workers? Available at <https://www.latimes.com/politics/story/2021-05-04/covid-automation-robots-trends-effects-on-workers> (accessed: 29.08.2021).

Makimoto, Tsugio and Manners, D. (1997). *Digital Nomad*. Wiley

Ravid, D., Mysore, M., Langstaff, M., De Smet, A., Cracknell, R., Andrea, A. (2021). *9 out of 10 organizations are switching to hybrid working, according to a McKinsey survey*. Available at https://www.weforum.org/agenda/2021/05/executives-future-hybrid-work-wfh?utm_source=facebook&utm_medium=social_scheduler&utm_term=Workforce+and+Employment&utm_content=27/06/2021+14:15&fbclid=IwAR32oYFGnAK3hJ16GKJsto4nA_gqVY2DitT8ahIOJfpwLvSir7NHRr6sYEK (accessed at 28.08.2021)

Rifkin, J. (1996). *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*. New York: G. P. Putnam's Sons.

Schor, J. (1992). *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure*. Basic Books

Seidman, D. (2014). *From the Knowledge Economy to the Human Economy*. Available at <https://hbr.org/2014/11/from-the-knowledge-economy-to-the-human-economy> (accessed at 30.11.2021)

University of Hertfordshire. (2016). *Around five million crowd workers in the U.K. 'gig economy', new research finds*. Available at <http://phys.org/news/2016-02-million-crowd-workers-uk-gig.html> (accessed at 8.07.2021)

Ward, J. (2016) *Rise of the Robots Will Eliminate More than 5 Million Jobs*. World Economic Forum. Available at <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-18/rise-of-the-robots-will-eliminate-more-than-5-million-jobs> (accessed at 07.07.2021).

WeWork report (2021). *The future of work is hybrid – here's what that will look like*. Available at <https://www.wework.com/ideas/research-insights/research-studies/the-future-of-work-is-hybrid> (accessed at 27.08.2021).

Христо Проданов е главен асистент в катедра „Политическа икономика“ в УНСС, prodanovhristo@gmail.com

THE DIGITALIZATION OF LABOR FORCE AND THE FUTURE OF WORK

Hristo Prodanov

Abstract

The article examines the changes in labor resulting from the digitalization of the workplace with the advent of the Fourth Industrial Revolution. The appearance of new forms of work, the replacement of labor by machines and changes in the qualities and training of the workforce are highlighted. The overcoming of the social contradictions that accompany these changes is associated with the implementation of new instruments such as a global profit tax on large corporations and robotic systems, the elimination of offshore zones, new forms of regulation of new forms of work, unconditional basic income, reduction of working hours, changes in education systems, new forms of control over labor migration, etc. The conclusion is made that the changes occurring in labor lead to new processes and phenomena in the economy, which are an important challenge for economic sciences and especially for political economy to make observations and identify new trends and dependencies. At the same time, the new processes and phenomena require the creation and implementation of new tools for overcoming the negative consequences and adverse impacts on man and society.

Keywords: Fourth industrial revolution; digitalization; work; COVID-19; labor force

JEL codes: H12; I15; O15; P46; P16

Hristo Prodanov, PhD, is Chief Assistant Professor at the Department of Political Economy of University of National and World Economy, prodanovhristo@gmail.com

Received 6 September 2021

Revised 18 October 2021

Accepted 20 November 2021

НАГЛАСИТЕ В НЯКОИ ШИРОКО РАЗПРОСТРАНЕНИ МОДЕЛИ НА ПОТРЕБИТЕЛСКО ПОВЕДЕНИЕ

Андрей Минчев

Икономически университет – Варна

Резюме

В маркетинга изучаването на потребителските нагласи като психологически променливи, предимно свързани с поведението при покупки, е от основно значение за предсказване на и влияние върху поведението на потребителите. Във връзка с това целта на изследването е да обобщи формирането и въздействието на потребителските нагласи върху решенията за покупки, вкл. вътрешните и външните фактори, от които нагласите се влияят в някои класически модели на поведение. Анализът е фокусиран върху разглежданите в тези модели нагласи, въз основа на което са изведени и представени таблично основните им характеристики. Предложените констатации допринасят за по-пълно обяснение на ролята на нагласите в поведението на потребителите, както и на тяхното значение при вземането на решения за покупка.

Ключови думи: нагласи; потребителско поведение; покупка

JEL codes: D9; D11; D12; D91

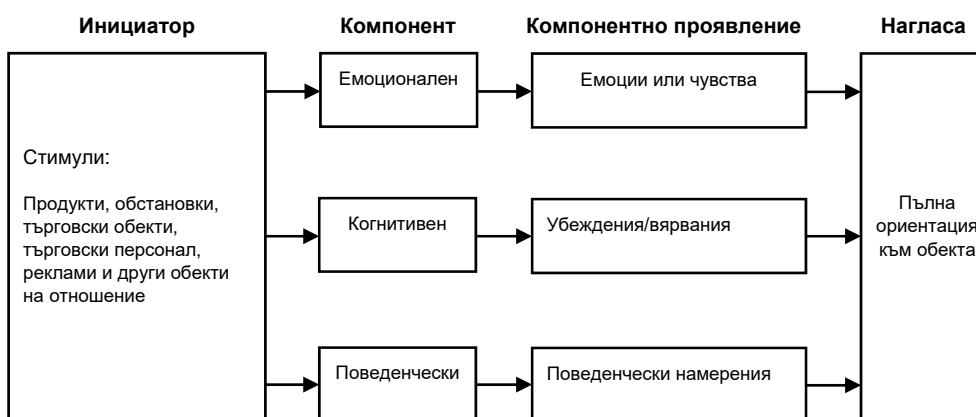
Потребителските нагласи стават обект на изучаване и изследване още в края на 40-те години на XX век. Проучванията в тази област постепенно нарастват и в началото на 60-те години започват да излизат редовни публикации. Според основателя на аналитичната психология Carl Gustav Jung нагласата е „готовността на психиката на индивида да действа или реагира по определен начин“ (Main, 2004, цит. по Желев и др., 2018, с. 40). В маркетинговия контекст на потребителското поведение интересът към изучаването на нагласите произлиза основно от ефекта им върху решенията за покупки на потребителите и от възможните начини, по които маркетингозите могат да въздействат благоприятно върху техните нагласи, за да ги насърчат да купуват. В специализираната литература се утвърждават някои класически модели на потребителско поведение, в които нагласите заемат възлово място. В тези модели могат да бъдат проучени нагласите и тяхното участие в потребителските покупки.

Подборът на моделите, включени в изследването ни, отразява някои от оказаните най-дълготрайно влияние научни разработки за моделиране на нагласите в потребителското поведение, които въз основа на качествата си (съдържание, обхват, степен на влияние и др.) могат да бъдат отличени като класически. Необходимо е обаче да се посочат и ограниченията на представената разработка:

1. Наборът от разгледаните модели на потребителско поведение не е изчерпателен – избрани са само някои съдържателни разработки от 1963 г. до 2010 г., което не позволява да се твърди, че изведените констатации за потребителските нагласи са пълни.
2. Проучването е широкообхватно и не визира определени продуктови категории/продукти, типове потребители или други ограничаващи фактори при изследване на нагласите в потребителските модели.
3. Изследването се базира само на вторични източници.

Трикомпонентна теория на потребителските нагласи

При изучаването на потребителските нагласи те могат да бъдат разглеждани като съставени от три компонента (Hawkins & Mothersbaugh, 2010): когнитивен (убеждения/вярвания), афективен (чувства) и поведенчески (тенденции за отговор) (фиг. 1).



Източник: Hawkins & Mothersbaugh, 2010, p. 393.

Фигура 1. Трикомпонентна теория за формиране на потребителските нагласи

Когнитивният компонент се състои от потребителските убеждения/вярвания за един обект, които могат да бъдат свързани както с емоционалните ползи от притежанието или употребата на даден продукт, така и с обективните му характеристики (Ruth, 2001, цит. по Hawkins & Mothersbaugh, 2010). Този компонент може да бъде измерен алгебрично чрез версия на мултиатрибутен модел (вж. мултиатрибутния модел на Fishbein, 1963). *Емоционалният компонент* въздейства върху потребителските нагласи и върху поведението чрез породени емоции или чувства (хедонични аспекти) (Hawkins & Mothersbaugh, 2010). *Поведенческият компонент* представлява тенденцията на потребителя да отговори по определен начин на един обект или дейност. Действителните поведения са

отражения на тези склонности, като те са променяни от ситуацията, в която възниква поведението (пак там).

Изследвания на Dabholkar (1994), Grimm (2005), Homer (2006, цит по Hawkins & Mothersbaugh, 2010) сочат, че когнитивният, емоционалният (афективният) и поведенческият компоненти на нагласите клонят към съвместимост, т.е. предполага се, че промяната в един от тях би довела до свързани изменения в останалите. Други изследвания (Kraus, 1995; Petty & Krosnick, 1995; Baker, 2001; Madrigal, 2001, цит. по Hawkins & Mothersbaugh, 2010) обаче откриват само ограничена зависимост между трите компонента.

Въз основа на резултатите от споменатите проучвания може да се направи заключението, че между трите компоненти съществува съвместимост, но степента ѝ зависи от контекста на приложеното изследване. Освен това, както проличава от фиг. 1, продуктите и комуникационните тактики на фирмата, търговските обекти и персоналът, ситуационните фактори и други обекти на отношение могат да упражнят по-силно или по-слабо афективно или когнитивно въздействие върху потребителските нагласи при различни потребители, което допълнително усложнява измерването на влиянието на отделните компоненти.

Трикомпонентната теория за потребителските нагласи е основополагаща при разглеждането на последващите класически модели на потребителско поведение, тъй като тя представя доминираща структура за формиране на нагласите.

Някои класически модели на потребителско поведение

Потребителският модел има четири функции: „(1) да опише, (2) да обясни, (3) да предскаже и (4) да е предпоставка за контрол на неговото (респ. нейното) поведение на индивида или групата“ (Желев и др., 2018, с. 23). Изложените в тази част от изследването модели изобразяват потребителското поведение от когнитивна гледна точка и наблягат на значението на нагласата като влияеща върху него променлива в контекста на покупката на един продукт. Разгледано е и противоположно гледище за нагласите, в което първо се появява поведението (или покупката), а измененията в потребителската нагласа биха следвали предимно от промени в поведението.

Модели на потребителско поведение на Fishbein (1963), Ajzen u Fishbein (1980) u Ajzen (2005)

Fishbein (1963) предлага мултиатрибутен модел за формиране на потребителските нагласи, който има знаменит принос в тази област. Неговата теорията може да бъде изложена по същество по следния начин: (1) потребителят има много убеждения (вярвания) за който и да е конкретен обект, т.е. много различни характеристики, атрибути, ценности и предмети са положително или отрицателно свързани с даден обект; (2) с всяко от тези убеждения за обекта се свързва междинен отговор на оценка, т.е. нагласа; (3) отговорите на оценки се сумират; (4) в резултат от процеса на медиация сумираният отговор се свърз-

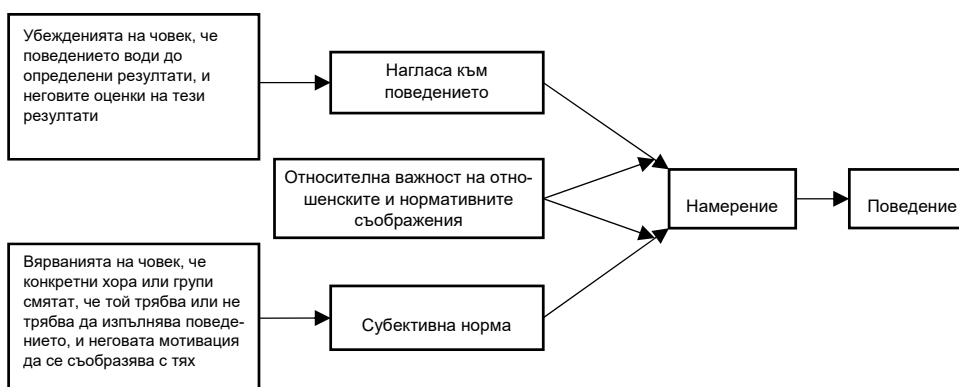
ва с обекта на отношение и оттук следва, че (5) при бъдещи случаи обектът на отношение ще предизвика (индуцира) този сборуван отговор на оценката, т.е. съответната нагласа.

Следователно според теорията на Fishbein нагласата на потребителя към всеки продукт е функция на неговите вярвания за продукта и на оценения аспект на тези вярвания. Алгебрично нагласата на потребителя към даден продукт може да се предскаже, както следва (вж. Fishbein, 1963, р. 233):

$$A_o = \sum_{i=1}^N B_i a_i, \text{ където:}$$

A_o е нагласата към обекта (продукта); B_i – вярване (i) за обекта; a_i – оценения аспект на B_i ; N – броят на вярвания.

Мултиатрибутният модел на Fishbein (1963) е доразвит от Ajzen и Fishbein (1980) в „Теория на обмисленото действие“ (вж. фиг. 2).



Източник: Ajzen & Fishbein, 1980, р. 8.

Пояснение: Стрелките посочват посоката на въздействие.

Фигура 2. Модел на потребителско поведение на Ajzen и Fishbein (1980)

Основните съставни компоненти на този модел са: намерение, поведение, определящи за намеренията (детерминанти на намеренията) и тяхната относителна тежест. Ajzen и Fishbein приемат, че повечето действия от социална значимост са под волеви контрол и в съответствие с това допускане тяхната теория разглежда намерението на потребителя да се насочи (или да не се насочи) към определен тип поведение като пряко определящо (детерминанта на) действието. В този смисъл авторите правят предположение, че потребителите обикновено действат в съответствие с техните намерения. Намерението на потребителя е функция на две основни детерминанти – първата е лична по същност (нагласа към поведението), а втората отразява социалния натиск (субективна норма). Върху нагласата по отношение на поведението и субективната норма влияние

оказват (с различна тежест) различни отношенски и нормативни фактори, които представляват важни детерминанти на намерението. Така Ajzen и Fishbein установяват, че в общия случай потребителите възнамеряват да изберат определено поведение, когато имат положителна нагласа към него и когато вярват, че важни за тях хора са на мнение, че те трябва да изберат такова поведение.

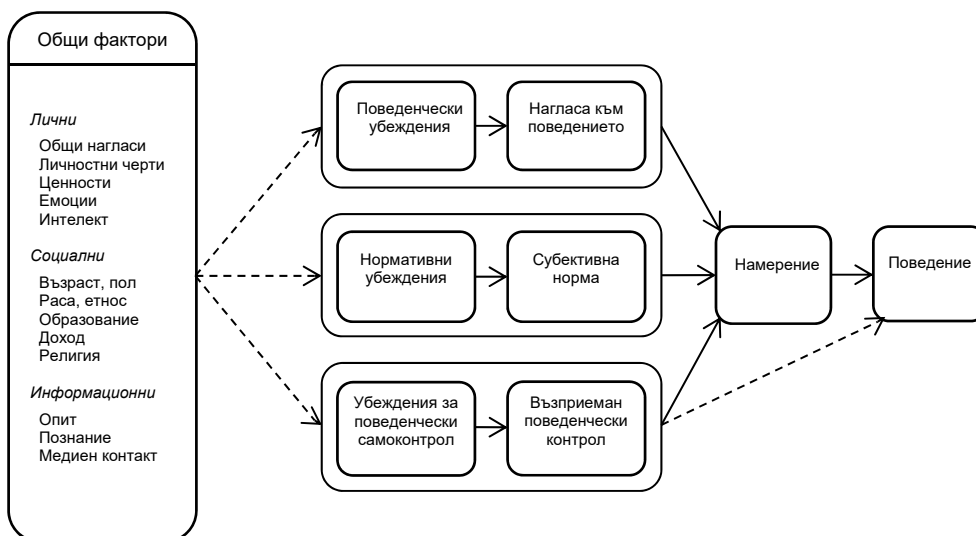
Ajzen и Fishbein (1980) твърдят, че потребителите обмислят последствията от техните действия, преди да решат дали да участват, или да не участват с определено поведение. В този аспект главна роля играе личният фактор – позитивната нагласа към поведението или негативната оценка за избирането на поведението. Нагласата към поведението от своя страна се отнася до преценката на лицето (добра или лоша) за съответното поведение и дали то одобрява, или е против неговите проявления (Ajzen & Fishbein, 1980). В теорията на Ajzen и Fishbein нагласите са функция на вярванията. Общо казано, потребител, който вярва, че дадено поведение ще доведе главно до положителни резултати, ще има благоприятна нагласа към него, докато вярващият, че насочването към поведението ще предизвика негативни резултати, ще е с неблагоприятна нагласа. Вярванията, които подкрепят човешката нагласа към поведението, са наречени „поведенчески вярвания“ (пак там, с. 7).

Според нас придаваната относителна тежест на отношенските фактори определя силата на нагласата в модела. Тази относителна тежест е субективно понятие, тъй като Ajzen и Fishbein приемат, че тя зависи отчасти от изследването и може да се различава в зависимост от характера на отделния потребител. Въпреки това се предполага, че моделът има по-висока предиктивна способност по отношение на измерването на нагласата, отколкото този на Fishbein (1963), защото за разлика от последния, който измерва нагласата към обекта-продукт (A_o), моделът на Ajzen и Fishbein измерва нагласата към акта на покупка (A_{act}). С други думи, техният модел се фокусира върху възприетите последствия от определена покупка (Solomon et al., 2006). Да се установи как се чувства даден потребител при закупуването или използването на обекта се оказва по-солидно, отколкото знанието, свързано само с потребителската оценка на самия обект (Ryan & Bonfield, 1975, цит. по Solomon et al., 2006).

Емпирични тестове на теорията на обмисленото действие, цитирани в Ajzen и Fishbein (1973), подкрепят предиктивната способност на модела за широк спектър от поведенчески намерения и поведение. Изследвания на други учени (Oliver & Bearden, 1985; Bagozzi, Baumgartner & Yi, 1992; Thornburg & Pryor, 1998; Sable et al., 2006; Voss et al., 2006) също свидетелстват за висока валидност и приложимост на теорията в различни области.

Въпреки подобренията на модела на Fishbein (1963) възникват проблеми, когато моделът е неправилно прилаган. В много случаи моделът на Ajzen и Fishbein (1980) е използван по начини, за които не е бил предназначен, или където определени предположения за човешкото поведение може да не бъдат потвърдени

(Sheppard, Hartwick & Warshaw, 1988, цит. по Solomon et al., 2006). Във връзка с това Ajzen (2005) надгражда теорията на обмисленото действие и създава теорията на планираното поведение (вж. фиг. 3), добавяйки нови елементи към модела: *възприеман поведенчески контрол*; *убеждения*, които обясняват защо потребителите имат определени нагласи, субективни норми и възприятия за контрол върху поведението, и *обща фактори* (лични, социални и информационни), които са потенциално свързани с тези убеждения или им въздействат.



Източник: Ajzen, 2005, p. 135.

Фигура 3. Модел на потребителско поведение на Ajzen (2005)

●**Възприеман поведенчески контрол.** В теорията на планираното поведение той се изразява в чувството за самоефективност или в способността да се избира поведението, което представлява интерес. В релация с възприемания поведенчески контрол потребителите възнамеряват да проявят дадено поведение, когато са убедени, че имат средствата и възможностите да го реализират (Ajzen, 2005). Възприеманият поведенчески контрол подчертава две важни характеристики на теорията на планираното поведение:

Първо, теорията допуска, че той има мотивационни последици за намеренията. Малко вероятно е потребители, които вярват, че не разполагат нито с ресурсите, нито с възможностите да се насочат към определено поведение, да се ангажират с него, дори когато имат благоприятна нагласа към поведението и са убедени, че други важни за тях хора биха одобрили насочването към поведението. Оттук се очаква асоциация между възприеман поведенчески контрол и намерение, която не е опосредствана от нагласа и субективна норма (Ajzen, 2005).

Второ, възприеманият поведенчески контрол може да бъде използван за предсказване на поведението директно, тъй като може да се смята за пълен или частичен заместител за измерване на действителния контрол на поведението (пак там).

● *Убеждения.* Моделът на Ajzen (2005) разглежда информационната основа на нагласите, субективните норми и възприемания поведенчески контрол. В контекста на нагласите убежденията относно вероятните резултати от дадено поведение и субективните оценки на тези резултати разкриват защо потребителят има благоприятна или неблагоприятна нагласа да изпълнява определено поведение (пак там).

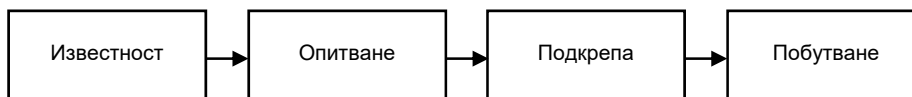
● *Общи фактори.* С убежденията могат да бъдат свързани или върху тях да повлияят множество променливи, например: възраст, пол, етнос, социално-икономически статус, образование, националност, религиозна принадлежност, личен характер, настроение, емоция, общи нагласи и ценности, интелект, членство в група, минали преживявания, информационен контакт, социална помощ, умения за справяне и т.н. Според теорията на планираното поведение такива общи фактори могат потенциално да въздействат върху нагласите индиректно чрез техните ефекти върху поведенческите убеждения и чрез влиянието на тези убеждения върху нагласите (Ajzen, 2005).

Трябва да отбележим, че в този модел за пореден път нагласата е представена като произтичаща от убежденията на потребителя променлива (в случая поведенчески убеждения) вследствие на потенциалното въздействие на лични, социални и информационни фактори, което съвпада с констатациите за нагласите в предходните модели на поведение. Сред включените общи фактори доминантно значение има личният фактор, който предопределя общите нагласи на потребителя и е потенциално свързан с убежденията и нагласата към определено поведение. Прекъснатите стрелки в модела (вж. фиг. 3) обаче показват, че макар даден общ фактор да може фактически да повлияе върху поведенчески, нормативни или убеждения за самоконтрол, не е необходимо да има връзка между общите фактори и убежденията. С други думи, въпросът дали дадено поведенческо убеждение и съответно нагласа са повлияни от отделен общ фактор е емпиричен. Поредица от изследвания (Beck & Ajzen, 1991; Mathieson, 1991; Randall & Gibson, 1991; Randall, 1994; O'Connor & Armitage, 2003; Breukelen, Vlist & Steensma, 2004; Carpenter & Reimers, 2005; Waleekhachonloet et al., 2005; Lee, Cerreto & Lee, 2010; Yoon, 2011; Ajzen & Klobas, 2013; Branscum & Sharma, 2014; Tsang, Wang & Ku, 2015) доказват високата валидност и предиктивност на теорията на планираното поведение, както и на поведенческите модели, базирани на нея.

Погледнато от композициите на изложените дотук потребителски модели, в тях проличава влиянието на нагласите върху поведението. Обратното влияние – на поведението върху нагласите към покупката на даден продукт в контекста на рекламата, е проучено и разработено в модела ATR&N на Ehrenberg (1997).

Модел ATR&N на Ehrenberg (1997)

Моделът ATR&N (фиг. 4) включва четири етапа – известност (awareness), опитване (trial), подкрепа (reinforcement) и побутване (nudging).



Източник: Ehrenberg, 1997, p. 135.

Фигура 4. Модел ATR&N на Ehrenberg (1997)

Моделът е приложен за нова марка X в позната за потребителя продуктова категория. Съгласно ATR&N най-напред трябва да се развие известността за новата марка, последвана евентуално от пробна покупка. Известността може да бъде предизвикана по много начини, които обикновено взаимодействат синергично (реклами, излагане в магазини за стоки на дребно, промоции, безплатни мостри, описания на опаковката, купони, медийни съобщения, директен маркетинг „от уста на уста“ и т.н.). Допускането е, че потребителите купуват или ползват нова марка, която не познават, само по изключение. Същевременно обаче не е нужно драматично убеждаване на потребителя, тъй като, когато марката X спада към позната продуктова категория, се очаква „новото нещо“ да бъде забелязано. Следователно е възможно марката X лесно да стане забележима за потребителя и почти едновременно с това да порасне интересът му към нея („Чудя се?“) (Ehrenberg, 1997).

Ако приемем, че към момента нивото на интерес или любопитство от страна на потребителя към марката е слабо („Може да опитам това“), може да бъде извършена разузнавателна покупка, защото без предишен опит с новата марка покупката е несигурна (пробна покупка) и може да е необходима и втора пробна покупка („Може да опитам това отново някой път“). Такива пробни покупки може да са стимулирани от реклама, от маркетинг „уста на уста“, от показна наличност в магазини на дребно и т.н. След пробна покупка на новата марка и нейната пробна употреба може да се развие чувството, че марката X е „достатъчно добра“ („Добра беше“ и „Мисля, че може да я купя отново“), и да се преодолее навикът на потребителя да се придържа само към обичайно купуваните от него марки (Ehrenberg, 1997).

След това рекламата, отново заедно с другите фактори от маркетинговия микс, може да подсили новозакупената марка X (подкрепа). В случая не е необходимо твърде голямо въздействие на реклама, тъй като на потребителите не им се налага да правят нещо ново или различно – те само трябва да правят това, което вече са започнали, а именно понякога да избират марката X. Ако тя не бъде специално отхвърлена заради някакви функционални, емоционални или други причини (като цена, достъпност, „Не е по вкуса ми“ или „Не бих я избрал

наистина“), повторната ѝ употреба води до развиването на положителни убеждения за нея („Има приятен вкус“, „Добро съотношение качество-цена“ и т.н.). Познатостта поражда харесване и отъждествяване с X като „моята марка“ (или „една от моите марки“). Следователно в модела ATR&N промените в нагласата биха следвали главно от изменения в поведението (Ehrenberg, 1997).

Понякога някои потребители могат да бъдат и „побутвани“ по-често да закупуват тази марка (като част от обичайния им избор, с лоялна подялба на купувани марки) или да започнат да я предпочитат пред останалите в техния по-широк набор от използвани марки (на дълготрайни стоки). Такова „побутване“ може да се осъществява съвместно със същите реклами, които също укрепват изграждането на постоянен навик. Това не изисква да бъдат насаждани нови ценности или убеждения, или пък радикални и силно убедителни промени в нагласата, а само да се поддържа напомняща реклама (Ehrenberg, 1997).

Според нас моделът на Ehrenberg предоставя подходящ контрастен възглед за формирането на потребителските нагласи, особено в групата на много от бързооборотните потребителски продукти, при които първо се появява поведението („Да опитам, да разбера що за марка е това!“), а впоследствие след първия или последващ опит идва нагласата към марката/продукта – положителна или отрицателна.

*

Разгледаните модели на потребителско поведение предоставят солидни знания, което позволява да се твърди, че нагласите участват като вътрешна променлива в психологическите процеси у потребителя. Спорен обаче остава въпросът дали нагласите могат да влияят върху поведението при покупка, или в резултат от поведението (покупката и употребата на продукта) потребителите формират нагласи към продукта. Според нас и двете гледища са валидни, тъй като потребителите подхождат към покупката с определени нагласи, които след покупката и употребата на продукта могат да се променят в резултат от удовлетвореността или неудовлетвореността на потребителя от него. Разбира се, в конкретни ситуации и при покупки на различни (бързооборотни или дълготрайни) продукти могат да се задействат различни модели на поведение, да се намесят влиянията на други фактори върху нагласите (описани в моделите), както и индивидуалните особености на потребителя.

Накрая трябва да отбележим, че въпреки ползата от анализа на разгледаните модели представеното изследване няма изчерпателен характер. Усилията на учените за обясняване, предсказване и контролиране на потребителското поведение чрез моделиране на взаимовръзките между потребителски нагласи и психологически и/или икономически променливи продължават.

В табл. 1 са изведени и аналитично систематизирани най-съществените констатации от анализа на моделите, включени в проучването.

Таблица 1

Модел на потребителско поведение	Основни характеристики	Потребителски нагласи
Hawkins & Mothersbaugh (2010)	Моделът изобразява доминантната трикомпонентна теория за формиране на потребителските нагласи и предполага, че съставните части на нагласите са когнитивни, емоционални и поведенчески.	В теорията сборното компонентно проявление на когнитивния (измерващ убеждения), афективния (измерващ чувства) и поведенческият компонент (измерващ действия или предвидени действия) допринася за образуването на пълна нагласа към обекта на отношение.
Fishbein (1963)	Фокусът на модела е върху убежденията и нагласите като определящи поведението на потребителите фактори.	Мултиатрибутият модел на Fishbein измерва нагласата на потребителя към определен продукт като функция на неговите вярвания за продукта и оценения аспект на тези вярвания.
Ajzen & Fishbein (1980)	Теорията на Ajzen и Fishbein гласи, че намерението (определящо крайното поведение) на потребителя е функция на две основни детерминанти: нагласа към поведението и субективна норма. Емпирични тестове и изследвания, базиращи се на този модел, подкрепят неговата предиктивна способност за широк спектър от поведенчески намерения и поведение. Възникват проблеми в изследванията, когато моделът на Ajzen и Fishbein е неправилно прилаган.	Предполага се, че моделът на Ajzen и Fishbein има по-голяма предиктивна способност от този на Fishbein, тъй като измерва нагласата към акта на покупка. В много случаи положителната нагласа към продукта (измервана от модела на Fishbein като сбора от оценките за атрибутите на продукта) може да не доведе до действителна покупка. Например потребител, който оценява високо положително свойствата и качествата на даден продукт, може да не го купи поради финансова невъзможност. Изводът на Ajzen и Fishbein е, че в общия случай потребителите възнамеряват да изпълняват определено поведение, когато имат положителна нагласа към него и когато вярват, че важни за тях хора са на мнение, че те трябва да изпълнят поведението.
Ajzen (2005)	Този модел представя в по-пълен и завършен вид предходния модел на Ajzen и Fishbein, добавяйки следните пояснителни елементи: възприеман поведенчески контрол, убеждения, които обясняват защо потребителите имат определени нагласи, субективни норми и възприятия за контрол върху поведението и общи фактори, които са потенциално свързани с тези убеждения или им въздействат. Възприеманият поведенчески контрол е важно допълнение в теорията на Ajzen (2005), поради това че има мотивационни последици за намеренията (директна релация с намерението) и може да бъде използван за предсказване на поведението директно (когато отговаря на действителния контрол на поведението). Цитираните изследвания доказват високата предиктивност и валидност на модела на Ajzen (2005), както и на поведенчески модели, продължени от него.	Моделът на Ajzen разглежда информационната основа на нагласите – поведенчески убеждения относно вероятните резултати от дадено поведение. Субективните оценки на тези резултати разкриват защо потребителят има благоприятна или неблагоприятна нагласа към изпълняване на поведението. В този модел множество от общи фактори (лични, социални и информационни променливи) могат да бъдат потенциално свързани с поведенческите убеждения или да им въздействат, което би трябвало да се отрази върху нагласата. Заради потенциалното естество на свързаност между общите фактори, убежденията и нагласите въпросът дали дадено поведенческо убеждение и нагласа са повлияни от отделен общ фактор е емпиричен. В моделите на Ajzen и Fishbein (1980) и Ajzen (2005) нагласата определя частично намерението за покупка поради намесите на нормативни съображения и чувството за самоэффективност. В тези модели нагласите са функция на вярванията/убежденията. Общо казано, потребител, който вярва, че изпълняването на дадено поведение ще доведе главно до положителни резултати, ще има благоприятна нагласа към изпълняването на поведението, докато потребител, който вярва, че изпълняването на поведението ще доведе предимно до негативни резултати, ще има неблагоприятна нагласа.
Ehrenberg (1997)	Моделът ATR&N се състои от четири етапа: известност, опитване, подкрепа и побутване. Първо трябва да се развие известност за новата марка, последвана от пробна покупка. Рекламата е с основна тежест в модела, но има различно значение във всеки негов етап. В началото различни видове реклама могат да осведомят потребителя за новата марка и да засилят интереса му към нея. След закупуването на марката продължителната реклама може да подсилва новозакупената марка. Поддържането на напомняща реклама може да „побутва“ потребителя към по-чести покупки на марката или към фаворизирането ѝ.	Този модел предлага алтернативно виждане за формирането на потребителската нагласа в контекста на рекламата, при което поведението (или покупката) предхожда нагласата. Опитването на нова марка X или пробната ѝ покупка и употреба развиват положителни (или отрицателни) убеждения у потребителя за марката, които определят неговата нагласа към нея. Следователно съгласно модела промени в нагласата биха следвали главно от промени в поведението.

Източник: Изготвена от автора.

Нагласите в някои широко разпространени модели на потребителско поведение

Използвана литература

Ajzen, I. & Fishbein, M. (1973). Attitudinal and normative variables as predictors of specific behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 27, No. 1, pp. 41-57.

Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior* (1st ed.). Upper Saddle River, USA: Prentice-Hall, Inc.

Ajzen, I. & Klobas, J. (2013). Fertility intentions: an approach based on the theory of planned behaviour. *Demographic Research*, Vol. 29, No. 8, pp. 203-232.

Ajzen, I. (2005). *Attitudes, personality and behavior* (2nd ed.). Berkshire, England: Open University Press.

Bagozzi, R. P., Baumgartner, H. & Yi, Y. (1992). State versus action orientation and the theory of reasoned action: an application to coupon usage. *Journal of Consumer Research*, Vol. 18, No. 4, pp. 505-518.

Beck, L. & Ajzen, I. (1991). Predicting dishonest actions using the theory of planned behaviour. *Journal of Research in Personality*, Vol. 25, No. 3, pp. 285-301.

Branscum, P. & Sharma, M. (2014). Comparing the utility of the theory of planned behavior between boys and girls for predicting snack food consumption: implications for practice. *Health Promotion Practice*, Vol. 15, No. 1, pp. 134-140.

Breukelen, W. V., Vlist, R. V. D. & Steensma, H. (2004). Voluntary employee turnover: combining variables from the 'traditional' turnover literature with the theory of planned behaviour. *Journal of Organizational Behavior*, Vol. 25, No. 7, pp. 893-914.

Carpenter, T. D. & Reimers, J. L. (2005). Unethical and fraudulent financial reporting: applying the theory of planned behaviour. *Journal of Business Ethics*, Vol. 60, No. 2, pp. 115-129.

Ehrenberg, A. S. C. (1997). How Do Consumers Come to Buy a New Brand? *Admap*, Vol. 32, No. 3, pp. 20-24.

Fishbein, M. (1963). An investigation of the relationships between beliefs about an object and the attitude toward that object. *Human Relations*, Vol. 16, No. 3, pp. 233-239.

Hawkins, D. I. & Mothersbaugh, D. L. (2010). *Consumer behavior: building marketing strategy* (11th ed.). New York, USA: McGraw-Hill/Irwin.

Lee, J., Cerreto, F. A. & Lee, J. (2010). Theory of planned behavior and teachers' decisions regarding use of educational technology. *Journal of Educational Technology & Society*, Vol. 13, No. 1, pp. 152-164.

Mathieson, K. (1991). Predicting user intentions: comparing the technology acceptance model with the theory of planned behaviour. *Information Systems Research*, Vol. 2, No. 3, pp. 173-191.

O'Connor, R. C. & Armitage, C. J. (2003). Theory of planned behavior and parasuicide: an exploratory study. *Current Psychology*, Vol. 22, No. 3, pp. 196-205.

Oliver, R. L. & Bearden, W. O. (1985). Crossover effects in the theory of reasoned action: a moderating influence attempt. *Journal of Consumer Research*, Vol. 12, No. 3, pp. 324-340.

Randall, D. M. & Gibson, A. M. (1991). Ethical decision making in the medical profession: an application of the theory of planned behaviour. *Journal of Business Ethics*, Vol. 10, No. 2, pp. 111-122.

Randall, D. M. (1994). Why students take elective business ethics courses: applying the theory of planned behaviour. *Journal of Business Ethics*, Vol. 13, No. 5, pp. 369-378.

Sable, M. R., Schwartz, L. R., Kelly, P. J., Lisbon, E. & Hall, M. A. (2006). Using the theory of reasoned action to explain physician intention to prescribe emergency contraception. *Perspectives on Sexual and Reproductive Health*, Vol. 38, No. 1, pp. 20-27.

Solomon, M., Bamossy, G., Askegaard, S. & Hogg, M. K. (2006). *Consumer behavior: a European perspective* (3rd ed.). Harlow, Essex, England: Pearson Education Limited.

Thornburg, G. E. & Pryor, B. W. (1998). Attitudinal and normative predictors of continuing library education: an application of the theory of reasoned action. *Journal of Education for Library and Information Science*, Vol. 39, No. 2, pp. 118-133.

Tsang, S., Wang, W. & Ku, H. (2015). The intention of job seekers to apply for jobs in small and medium-size coastal enterprises based on the theory of planned behaviour. *Journal of Coastal Research*, SI, No. 73, pp. 665-675.

Voss, M. D., Page, T. J., Keller, S. B. & Ozment, J. (2006). Determining important carrier attributes: a fresh perspective using the theory of reasoned action. *Transportation Journal*, Vol. 45, No. 3, pp. 7-19.

Waleekhachonloet, O., Limwattananon, C., Limwattananon, S. & Lerkiatbundit, S. (2005). An application of the theory of planned behavior to diet control in overweighting and obese women living in rural communities: a structural equation model. *Quality of Life Research*, Vol. 14, No. 9, pp. 2034.

Zhelev, S., Mladenova, G., Galabova, V., Zabunov, G., Kehayova, M., Krastevich, T., Mihaylova, K., Kostadinova, E., Postadzhian, K. & Stoimenova, B. (2008). *Potrebitelsko povedenie* (1-vo izd.). Sofiya: Izdatelski kompleks - UNSS [Желев, С., Младенова, Г., Гълъбова, В., Забунов, Г., Кехайова, М., Кръстевич, Т., Михайлова, К., Костадинова, Е., Постаджиян, К. и Стоименова, Б. (2018). *Потребителско поведение* (1-во изд.). С.: ИК-УНСС].

Yoon, C. (2011). Theory of planned behavior and ethics theory in digital piracy: an integrated model. *Journal of Business Ethics*, Vol. 100, No. 3, pp. 405-417.

Андрей Минчев е докторант към катедра „Маркетинг“, факултет „Управление“ в Икономически университет – Варна, andrey_minchev@yahoo.com

Нагласите в някои широко разпространени модели на потребителско поведение

AN EXAMINATION OF ATTITUDES IN SOME WIDESPREAD MODELS OF CONSUMER BEHAVIOUR

Andrey Minchev

Abstract

In Marketing, the study of consumer attitudes as psychological variables, primarily related to the purchasing behaviours, is of main importance for predicting and influencing consumers' behaviours. The purpose of the study is to summarize the formation and impact of consumer attitudes on purchasing decisions, including the internal and external factors that influence attitudes in some of the classic behavioural models. The analysis is focused on the attitudes considered in these models, based on which their main characteristics are derived and presented in tabular form. The suggested findings contribute to a fuller explanation of the role of attitudes in consumers' behaviour and their importance in purchasing decisions, respectively.

Keywords: attitudes; consumer behaviour; purchase

JEL codes: D9; D11; D12; D91

Andrey Minchev is a PhD student at the Department of Marketing, Faculty of Management at the University of Economics - Varna, andrey_minchev@yahoo.com

Received 2 November 2021

Revised 6 December 2021

Accepted 20 December 2021

ОСНОВИ НА СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА: ФРАНК Х. НАЙТ И КОНЦЕПЦИЯТА ЗА НЕОПРЕДЕЛЕНОСТТА, ТЕОРИЯТА НА КАПИТАЛА И ЗАРАЖДАНЕТО НА ЧИКАГСКАТА ШКОЛА

Хенрик Егберт Университет за приложни науки Анхалт, Германия	Теодор Седларски СУ „Св. Климент Охридски“	Александър Б. Тодоров Икономически университет - Варна
---	---	---

Резюме

Франк Найт (1885-1972) е влиятелен социален учен, автор на множество публикации в областта на икономическата теория, философията и етиката. В икономическата теория той е познат преди всичко със своите анализи на неопределеността като условие за извличане на икономически печалби на конкурентните пазари. Тази концепция е само един от множеството му приноси, свързани с централната роля на пазара и ценовия механизъм. За разлика от други неокласически икономисти Найт е отявлен критик на пазара като водещ принцип при изграждането на обществата, тъй като го смята за неетична форма на организация. Той разглежда стопанството като социална система, а икономическия подход – като само един между многото в обществените науки. Найт е сред основателите на Чикагската школа, а сред студентите, които подготвя, има неедин Нобелов лауреат.

Ключови думи: Франк Найт; риск; неопределеност; предприемачество; теория на капитала; Чикагска икономическа школа; социална организация; печалба; конкурентен пазар

JEL codes: B21; B25; B31; B53; D41

1. Въведение

Франк Хайнеман Найт е роден през 1885 г. в Уайт Оук Тауншип в щата Илинойс, САЩ.¹ Той е първото от общо единадесет деца и израства в родното си градче. Семейството му е религиозно и той самият по-късно развива изследователски интерес към религията. След като завършва Мичиганския колеж и магистратура в Университета Тенеси в Ноксвил (1913 г.), Найт получава стипендия за Университета „Корнел“, където следва философия, но година по-късно се премества в нова специалност. През 1916 г. завършва икономика под ръководството на

¹ За съвременна биография на Найт и подробно обсъждане на неговите творби вж. Cowan (2016). Рецензиите на Рос Емет върху произведенията на Найт са на завидно равнище и предлагат детайлен поглед върху ролята му в Чикагския университет (вж. Emmett, 2009; 2010a, 2010b). Въведението в нашето изследване се основава преди всичко върху Cowan (2016) и Emmett (2009; 2010a).

Алин А. Йънг, който по онова време е един от водещите учени в областта на икономическата теория. Освен Найт негови студенти са още Никълъс Калдор и Едуард Чембърлейн. След краткосрочни назначения в „Корнел“ (1917) и в Чикагския университет (1917-1919) Найт е поканен в Щатския университет в Айова (1919-1928). Там преработва и публикува дисертацията си „*Риск, неопределеност и печалба*“ (Knight, 1921a), която се превръща не само в най-известната му творба, но е и една от най-влиятелните дисертации в областта на икономическата теория въобще.

През 1928 г. Найт е избран за професор в Чикагския университет. Заедно с Якоб Винер и Хенри Симънс той изиграва съществена роля (особено чрез активната си преподавателска дейност) за изграждането на икономическия факултет в университета. Неговите лекции по *теория на цените* (Knight, 1921b) стават водещ пример за начина на преподаване там и оформят идейната основа на зараждащата се Чикагска икономическа школа (вж. Cowan, 2016; Emmett, 2009). След 40-те години на миналия век Чикагската школа оказва значително влияние върху икономическата теория в продължение на десетилетия. Сред студентите на Найт се открояват Милтън Фридман (Нобелова награда за икономика през 1976 г., срв. със Седларски, 2015, с. 236-256), Джеймс Бюкянън (Нобелова награда за икономика през 1986 г., вж. Егберт, Седларски, 2018), Дон Патинкин и Джордж Стигълър (Нобелова награда за икономика през 1982 г.). Найт се пенсионира през 1952 г., но продължава да преподава в Чикагския университет до края на живота си.

Освен интелектуален баща на Чикагската школа Франк Найт е изявен поддръжник на либертарианското направление в икономиката. Много от неговите съчинения, които в по-голямата си част представляват рецензии, коментари и есета, могат да се причислят към областта на социалната философия. Найт се утвърждава като влиятелен критик, който чрез острите си позиции по работата на други автори приема и ролята на ментор (вж. Burgin, 2009; Cowan, 2016; Patinkin, 1973a; Stigler, 1973).

От особено значение за възхода на Чикагската школа е монографията на Найт „*Икономическата организация*“ (Knight, 2013 [1951; 1933]). Първоначално текстът е предназначен за студентите му в Университета Айова, а по-късно и за аудиторията в Чикагския университет. Книгата е повече от учебник и на практика съдържа централните идеи на Найт относно икономиката (вж. Buchanan, 1968; Emmett, 2010b), свързани с виждането му за стопанството на едно общество като организация, изпълняваща определени функции. Много от базисните концепции и модели, които са обобщени в монографията, намират своето продължение в работите върху теорията на цените на Стигълър и Фридман, както и в изключително влиятелния в преподаването по икономика десетилетия наред учебник на Самюелсън.

Да се възприема приносът на Найт изцяло в светлината на преподаването, е подвеждащо. Много често той изгражда собствени теоретични постановки имен-

но въз основа на критичната дискусия около работите на други автори. Тъй като не се опаня на математически апарат, а формулира своите идеи предимно в текстова, описателна форма, неговите статии рядко са концентрирани върху една-единствена тема – по-скоро тяхното значение се откроява на фона на дискурса с други изследователи. Найт критикува с охота и почти винаги много рязко техните работи. По този начин той предлага оценка на представените идеи по отношение на това доколко са състоятелни от негова гледна точка и дали биха могли да се доразработят или съответно да се видоизменят.

Найт разглежда стопанството в контекста на цялото общество. На основата на икономическата теория (чийто пазарен модел възприема, но отхвърля категорично като обществен организационен принцип, срв. със Седларски, 2011; 2013) той пише редица значими статии относно свободата, справедливостта, благосъстоянието, религията и етиката в обществото. В литературата често е критикуван, тъй като прави обширни препратки и включва елементи от тези тематични области в своите икономически разработки. Собственият му новаторски принос за икономическите и социалните науки често е подценяван. Например Бюкяньн определя Найт като „икономиста-философ“, вместо като „икономиста-изследовател“ (Buchanan, 1968, p. 426; вж. също Emmett, 2009).

В основата на социално-философските размисли на Найт стои концепцията за индивидуалната свобода за вземане на решения. Според него тази свобода не се ограничава до пазара, а обхваща и всички решения в обществото. Решенията не могат да бъдат насочвани. За либертарианците подобно схващане изглежда разбираемо, тъй като свободният, т.е. конкурентният, пазар може да се възприеме като аналог на свободата на решенията в други социални конструкции. При това свободният пазар не само допуска индивидуалната свобода за вземане на решения, но и води (теоретично) до ефективни решения. От тази гледна точка е налице известна близост между социално-политическата либертарианска философия и традиционната пазарноориентирана икономика (вж. McKinney, 1975, pp. 777-780; Knight, 1947).

Според Найт обаче съществува принципен проблем при проекцията на модела върху реалния живот – точно защото хората могат свободно да вземат решения, в пазарния модел, в чиято основа е заложена представата за *homo economicus*, се осъществява твърде голяма редуция на реалността до няколко, малко на брой, аспекта. Найт подчертава, че моделът, подобно на законите в естествените науки, е детерминистичен и с това е неподходящ за анализ на действителните човешки решения (Patinkin, 1973a, p. 790). Патинкин, един от неговите студенти, описва акцента, който Найт поставя в своите лекции върху динамичния характер на човешките потребности, по следния начин: Тъй като потребностите на икономическите субекти не са статични, а динамични, са необходими динамични модели (Patinkin, 1973a, p. 796). Това допускане има важни последствия и за икономическата политика. Ако потреб-

ностите са динамични, тогава политика, ориентирана към задоволяването тези потребности на населението, е обречена, защото в момента, в който наличните потребности са задоволени, възникват или вече са възникнали нови. За Найт това е следствие от възможността за свободно вземане на решения. В своите публикации той винаги приема реалността за отправна точка и поради това обстойно обяснява и подчертава (често в дълги философски въведения) допусканията в моделите си и произтичащите от тях отклонения в поведението.

Днес идеята за икономиката като поведенческа наука намира широка подкрепа. През 20-те години на миналия век обаче микроикономически обосноваият поведенчески подход към икономиката е новост. Наред с Джон Хикс и Джон Мейнард Кейнс (срв. със Седларски, 2015, с. 218-235) Найт се причислява към пионерите на тази школа на икономическата мисъл. Те превръщат индивидуалното поведение и решения в централни икономически параметри. При Найт това е особено видно в анализа му на решенията при неопределеност.

Принципното разбиране на Найт за икономиката е като наука за формирането на обществени организации, в които се използват и разпределят оскъдни ресурси (вж. Leigh, 1974, p. 578). В своите модели той се основава на рационалното поведение на индивидите, но без да приема, че чрез тях може да се предвиди действителното поведение на отделен конкретен човек. В този смисъл Найт разбира икономическата теория, основаваща се на допускането за стабилни предпочитания и за икономическия избор в условията на оскъдност, като цялостен *социално-научен модел*. От само себе си се разбира, че такъв модел не може да отразява реалността в конкретика (вж. Knight, 1925a). Найт по-скоро опонира на *пазарния модел* и на капитализма като обществен ред. Проблемът с пазарния модел се състои в това, че липсва *етично* измерение и че на базата на пазарните принципи не може да бъде изграден реалистичен цялостен обществен ред (Knight 1923; 1935d; 1939; вж. също Emmett, 2009, pp. 35-43; Седларски, 2011).

Въпреки своята критика към пазара като обществен модел Найт припознава капиталистическата обществена система като *най-добрия реализуем* обществен ред, който допуска свободни индивидуални решения. Изучаването на трудовете на Макс Вебер и възприемането на неговите прозренията, основани на стопанската история, водят Найт до категоричното разграничаване на икономическата теория с нейния пазарен модел, от една страна, от стопанската и обществената реалност, от друга (вж. Emmett, 2010a). Позицията на Найт не е лесна за разбиране и може да бъде изведена само от неговите многобройни критични коментари и рецензии към работите на други икономисти.

До своята комплексна позиция Найт достига след обстойно изследване на литературата в областта на обществените науки и социалната философия. Неговата публикационна дейност и критичните му рефлексии се простират върху социалните дисциплини като цяло. Като интердисциплинарно мислещ и

творящ икономист чрез своята критика и ново познание Найт влиза в дискусия с водещи учени от други дисциплини, например от антропологията (Knight, 1941a), социологията (Knight, 1940) и психологията (Knight, 1925a). Свидетелство за добрата му запознатост с начина на мислене в социологията е и фактът, че през 20-те години на миналия век той превежда Макс Вебер на английски език (Emmett, 2010a).

Найт е привърженик на плуралистичния подход в социалните науки. Той твърди, че както икономиката, така и другите социални дисциплини разполагат с вътрешносъгласувани, но същевременно ограничени модели на човешкото поведение, които са не по-малко значими от тези в икономическата теория (вж. Emmett, 2010a; особено Knight, 1956). Според Найт за разбирането на човека и на обществото е необходимо да се вземат под внимание *всички* теории в социалните науки.

Този плуралистичен подход е в противовес на това, с което Чикагската школа придобива известност след 50-те до 90-те години на миналия век (Emmett, 2010a). Докато Найт постоянно обръща внимание на границите на приложение на неокласическия икономически подход и оспорва неговата математическа точност, последователите му в Чикаго като Милтън Фридман, Гари Бекер и Джордж Стигълър издигат икономическия модел до водещ принцип във всички социални области (Cowan, 2016). Тази позиция, известна като *икономически империализъм*, постига множество значителни приноси, например чрез вирджинската школа в областта на политическата икономия (вж. Егберт, Седларски, 2018; 2020), но същевременно води до известна дистанцираност на другите социални науки спрямо икономиката, което е точно обратното на отстояването от Найт.

По линия на своето твърдо убеждение, че индивидуалната свобода на вземането на решения е от централно значение за всяко общество, Найт до известна степен се сближава с представителите на неолиберализма, между които е и Фридрих Аугуст фон Хайек. Въпреки научния си диспут с австрийската школа и особено с Хайек през 30-те години на миналия век, през 1947 г. Найт става вицепрезидент на основаното от Хайек общество „Мон Пелерен“ (*Mont Pèlerin Society*), което се превръща в централна интелектуална мрежа за развитие на неолиберални концепции в свободната пазарна икономика и противостои на идеите за планово стопанство. През 1950 г. Найт е избран за президент на Американската икономическа асоциация (*American Economic Association*) и печели множество международни почетни признания и отличия. С най-голяма тежест е полученият през 1957 г. медал „Франсис А. Уокър“, с който на всеки пет години се отличават най-значимите живи икономисти². Найт умира през 1972 г. в Чикаго.

² След въвеждането на Нобеловата награда за икономика през 1969 г. връчването на медала „Франсис А. Уокър“ е преустановено.

Като един от последните икономисти, чийто изследователски поглед покрива целия спектър на икономическата наука, Найт има приноси в множество ключови тематични области, но нашето изследване се ограничава до представянето на идейните основи на най-известните му произведения (книгата относно печалбата на фирмата в условията на вземане на решения при неопределеност, критиката му към теорията на капитала на австрийската икономическа школа, както и някои други негови постижения, описани накратко в края на разработката). Извън обхвата на изследването остават обширните трудове на Найт в областта на икономиката на благосъстоянието (Knight, 1924), етиката, религията и справедливостта (вж. също Cowan, 2016; Emmett, 2009).

2. Теория на неопределеността и печалбата

Най-известният принос на Найт за икономическата теория се съдържа в монографията му от 1921 г. „*Риск, неопределеност и печалба*“ (Knight, 1921a). Всъщност текстът представя в преработен вид основните идеи и резултати от докторската му дисертация.³ В монографията е формулирано използваното и до днес в икономиката разграничение между *неопределеност* и *риск*. Научният принос на Найт не би могъл обаче да се сведе единствено до това. Трудът е многопластов и представя подход за интегриране на поведенчески ориентираната икономика в съществуващите неокласически модели. В центъра на разсъжденията на Найт е печалбата на фирмата. Той я дефинира – след изключително обстойна дискусия на литературата по въпроса, като остатъчния приход след приспадане на всички разходи на предприемача. Към тези разходи се числят също и такива, които възникват в резултат от застраховане от рискове. Отчитането на риска подсказва, че става дума за динамичен модел, в който изрично се взема под внимание бъдещето.

При формирането на решение, отчитащо риска, се вземат под внимание различни състояния на средата със съответните предварително (*ex ante*) известни вероятности за настъпването им. Рационалните предприемачи, разполагайки с тази *пълна* информация относно бъдещето, се застраховат срещу известните рискове съобразно индивидуалните си предпочитания. Следователно от такава гледна точка вземането на решения при риск е обвързано със специфични разходи. Научният потенциал на тази идея се проявява, когато се приложи спрямо ситуация с конкурентен пазар (какъвто е и подходът на Найт). В случай че всички рискове са познати и застраховани, реализираните от предприемачите печалби са нулеви дори в динамичния модел. Разходите по застраховането са просто елемент на общите разходи и се отчитат в пазарното ценообразуване. С това резултатът от модела, точно както и в статичния модел, е такъв, че пазарът се

³ Вж. Cowan (2016) за актуален и задълбочен прочит и дискусия на монографията. За дискусия на отделните параграфи на монографията вж. Emmett (2009), както и Leigh (1974). За забележителна критика на текста след неговото публикуване вж. Hicks (1931). Ланглоа и Косгел (Langlois, Cosgel, 1993) разискват значението на монографията от разстоянието на изминалите десетилетия.

„изчиства“ при равновесната цена, а фирмите предлагат своите продукти и услуги срещу пределните си разходи, т.е. не се реализират икономически печалби.

Въз основа на този модел Найт търси отговор на въпроса дали е възможно и при какви условия предприемачите да получават печалба на конкурентните пазари. Той стига до заключението, че това е възможно само в случай че *не* всички рискове могат да бъдат предварително установени. Такава ситуация е налице, когато предприемачът не може да предвиди всички възможни състояния на средата и не познава съответните вероятности за възникването им, което означава, че и не може да се застрахова срещу всички възможни състояния. С други думи, тогава, когато не могат да бъдат предвидени всички варианти на поведението на останалите пазарни субекти. Найт (Knight, 1921a) разглежда тази ситуация като вземане на решение при *неопределеност* (срв. с Менгов, 2010).

Неопределеността се отнася до непредвидими бъдещи изменения на пазарите и на технологиите. Предприемачът не е в състояние да се застрахова срещу всички възникващи в резултат от неопределеността рискове и е принуден да търси други решения. На такива пазари реализацията на икономически печалби е възможна. В динамична, многопериодна перспектива тези печалби са само временни, защото конкурентите имитират решенията на успешните фирми, които са довели до тези печалби. Концепцията е сходна с ролята на имитатора в модела на Шумпетер, който подражава на решенията, вземани от фирмата-пионер. Тъй като изменения настъпват постоянно, неопределеността води със себе си неизчерпаеми възможности за извличане на печалба.

Научният принос на Найт в това изследване (Knight, 1921a) е забележителен – той формулира теория, която свързва неокласическия равновесен модел на конкурентния пазар с основаваща се на фирменото поведение (т.е. микроикономическа) теория на печалбата. Тази теория е в състояние да обясни реализирането на икономически печалби в иначе конкурентни пазари. В основата ѝ стои идеята, че не всички решения са вземани в условия на пълна информираност, а фирмените решения обикновено са свързани с наличието на неопределеност (вж. Leigh, 1974). Така Найт предлага свое виждане за функцията на предприемача (вж. също Knight, 1941) – тя се състои именно в способността за вземане на (морални) решения в условия на неопределеност и невъзможност за застраховане срещу всички възможни рискове. За динамичната същност на процеса промяната е от особена важност. Значението на този подход е съизмеримо с това на други големи идеи в теорията на фирмата (вж. Emmett, 2011) като тези на Шумпетер, Кирцнер или Баумол (вж. също Егберт, Седларски, 2019; 2021).

Предложеното от Найт решение на проблема с неопределеността на пазарите при вземане на фирмените решения е свързано с организационната структура. Според неговата теория неопределеността може да бъде „смекчена“ посредством подходящи организационни структури *във* фирмите. В такъв случай предприемачът поема функцията за управление на неопределеността. Тази

идея е основополагаща за цяло течение в областта на теорията на фирмата и теорията на решенията. По-късни разработки на представители на Чикагската школа, например на Алчиън и Демзет (Alchian, Demsetz, 1972), както и специфични подходи в рамките на новата институционална икономика, например на Коуз (Coase, 1937) и Уилямсън (Williamson, 1975) (вж. Emmett 2010а, както и статиите в Williamson, 1990), стъпват пряко или косвено върху идеите на Найт (срв. със Седларски, 2013а). Психологически теории като тази на Хърбърт Саймън за *ограничената рационалност* (*bounded rationality*, вж. Simon, 1957; срв. със Седларски, 2009) също трябва да се разглеждат в контекста на тази теория (Rakow, 2010).

Днес името на Найт се свързва преди всичко с посоченото разграничение между решенията при *неопределеност* (*Knightian uncertainty*) и решенията при *риск*. Неговият подход обаче съдържа значително повече – елементи на теория на *непълната информация* (вж. също Rakow, 2010), на ендогенна теория на растежа (срв. с Леонидов, 2006), основана на предприемаческите решения, и на теория на пазарните неравновесия.

Когато през 1921 г. Найт публикува своя труд, излиза още една монография, в която неопределеността заема централно място (по темата вж. Cowan, 2016, pp. 65-70, 121-126) – „Трактат по теория на вероятностите“ на Кейнс (Keynes, 1921; вж. също Илиев, 2020; Младенова, 2008). Коуън (Cowan, 2016) определя появата на двете произведения в една и съща година като голяма случайност в историята на икономическата мисъл. С идеите си, особено с неговата „Обща теория“ (Keynes, 1936), в която централен фактор е именно вземането на решения при неопределеност, Кейнс революционизира икономическата теория. Както е известно, той приема, че неопределеността на пазарите е един от мотивите икономическите субекти да държат пари в брой като предпазно средство (вж. Седларски, 2016), докато при Найт неопределеността води до печалби. Найт пише отрицателна рецензия на „Общата теория“ (Knight, 1937а), на която Кейнс никога не отговаря. Принципните различия между двамата учени се състоят не само в интерпретацията на неопределеността и нейните последици, но преди всичко в тълкуването на ролята на държавата в икономиката. Докато Найт разглежда пазара като движеща сила за икономическото развитие, Кейнс приписва активната роля в стопанския живот на държавата.

3. Критика на теорията на капитала на австрийската школа

Съществен принос на Найт представлява неговата критика⁴ на теорията на капитала на Бьом-Баверк (Böhm-Bawerk, 1884) и Хайек, предложена от австрийската

⁴ Тук критиката е скицирана само в основните ѝ линии. Коуън представя в детайли този теоретичен спор с представители на австрийската школа (Cowan, 2016, Chapters 3 и 4). Диспутът между Найт и Хайек възниква въз основа на друг спор – между Дж. Б. Кларк и Бьом-Баверк от периода между

икономическа школа. При това се стига до научен спор и с други нейни представители, например с Махлуп (вж. Machlup, 1935; Knight 1935a). Найт е на мнение, че подходът на австрийската школа съдържа принципни грешки (вж. Leigh, 1974). Той не успява да разработи непротиворечив модел, който да доведе до алтернативна теория, но въпреки това формулира няколко значими изолирани идеи, които по-късно се възприемат и доразвиват под друга форма от представителите на Чикагската школа.

Дискусията възниква първоначално като (научен) спор между Ървин Фишър (вж. Егберт, Седларски, 2017) и Найт в края на 20-те години на миналия век. Фишър моли Найт за мнение относно неговата *теория на лихвата* (Fisher, 1930), част от която е и концепцията за интертемпоралното решение (вж. Cowan, 2016, p. 78). За Найт равнището на лихвения процент се намира в зависимост от производителността на капитала, която от своя страна зависи от размера на вложения капитал. Той отхвърля идеята на Фишър, че въз основа на времеви предпочитания домакинствата спестяват в настоящето, за да могат да потребяват повече в бъдеще.

Острата критика на Найт към Фишър (Knight, 1931) се обръща в следващите години и срещу теорията на капитала на австрийската школа, чиито представители приемат, че капиталът представлява междинен продукт. Продължителността на обвързването му (срв. с Anderegg, 2007), т.е. комбинирането на капитал с другите два фактора – труд и земя, е определяща за неговата производителност. Според тази аргументация е важно да се предприеме измерване на периода на вложение на капитала между момента на инвестицията и края на използването на капитала. В рамките на този период капиталът не е наличен нито за други инвестиции, нито за потребление. Проблемът е, че при интегрирани производствени процеси трудно може да се постигне точно времево разграничение между тях.

В поредица от статии Найт критикува базовите допускания и постулираните от австрийската теория на капитала взаимовръзки (Knight 1933; 1934; 1935a; 1935b; 1935c; 1936; 1944). Критиката се отнася както до дефиницията на капитала, който се разглежда като фактор *редом* с труда и земята, така и до концепцията за времето предпочитание и продължителността на обвързването на капитала. Научен опонент на Найт е най-вече Хайек, но интензивна кореспонденция се води и между него и Калдор (вж. Cohen, 2006; Knight, 1938), както и с Мизес (Knight, 1941b). Хайек отговаря на Найт също с поредица от научни статии (Hayek, 1934; 1935; 1936a; 1936b; 1937; 1939; 1941). Дискусията е разглеждана на много места в научната литература (Cohen, 2003 я представя в детайли, фокусирайки се върху подробности от хронологията), но тук са засегнати само някои основни моменти от нея.

1893 и 1907 г., който прераства в по-широка дискусия и се пренася в различни други контексти, например в кеймбриджкия „спор за капитала“.

Аргументите на Найт срещу австрийската школа са принципни и се основават на фундаменталното разбиране за природата на капитала. Според него съществува един-единствен производствен фактор – капиталът. Найт смята, че разграничението между капитал, труд и земя е несъстоятелно, защото нито трудът, нито земята могат да бъдат продуктивни без капитал. Той определя концепцията за три производствени фактора (*trinity*), така както е представена от австрийската школа, като необоснована с аргумента, че земята и трудът са по-скоро природна даденост, чиято производителност възниква единствено в комбинация с капитала. Следователно Найт изхожда от идеята за хомогенност на производствените фактори, докато австрийската школа допуска тяхната хетерогенност.

Друг важен аспект е този, че според Найт съществува дълготрайна капиталова наличност, която не зависи от времето, като стойността на капитала се определя единствено от неговия пределен продукт. По този начин производителността на капитала няма отношение към продължителността на обвързването му и съответно към производствения период. Нещо повече, производствените цикли не могат да бъдат еднозначно разграничени и производителността на капитала не може да бъде изолирана от тази на труда, понеже си влияят взаимно.

Тъй като във възникналата продължителна дискусия Найт не предлага алтернативна теория, а най-вече критикува съществуващата, диспутът остава неразрешен. В крайна сметка през 1941 г. Хайек публикува своята известна монография „*Чистата теория на капитала*“ (Hayek, 1941), оставайки на позициите на австрийската теория. Принципният проблем, който Найт критикува в подхода на Хайек, е, че в него не могат да се вземат под внимание фиксираните наличности от капитал (вж. Cowan, 2016). На това обстоятелство обръща особено внимание Джон Хикс, който десетилетия се занимава със същия проблем (Hicks, 1939; 1965). В своята монография „*Неоавстрийска теория*“ (Hicks, 1973) той предлага едно възможно решение, при което производственият процес се моделира като система от последователни входящи фактори, а те се трансформират в последователни изходящи продукти.

Въпреки че Найт не успява да наложи своето алтернативно гледище, диспутът има силно влияние върху по-младите представители на Чикагската школа. В по-късни техни трудове заляга най-вече разбирането на Найт за капитала като обхващащ труда и земята. Идеята, че трудът може да бъде окачествен като капитал, намира изражение в концепцията за *човешкия капитал*, разработена от Гари Бекер и Теодор Шулц. В този подход образованието на индивида се възприема като инвестиция в човешки капитал. Тогава – изцяло в съзвучие с аргументационната линия на Найт, възникващият трудов доход трябва да се разглежда като възвръщаемост от инвестициите в човешки капитал (вж. Patinkin, 1973a, p. 794).

4. Други приноси

Без съмнение Найт може да бъде окачествен като „универсален“ икономист. Той притежава едновременно обширни и забележително дълбоки познания в множество области на икономическата теория, а приносите му покриват широк спектър от ново знание. В тази част са скицирани някои от по-важните от тях.

Найт започва да преподава по достъпен начин концепцията за алтернативните разходи, формулирана за пръв път от Фридрих фон Визер, с което тя навлиза в масовия университетски курс по икономика. В своите записки от лекциите на Найт Патинкин разкрива как Найт използва известния пример на Адам Смит за количеството труд, необходим за лов на един елен или два бобъра (Patinkin, 1973a, p. 793). Ако тези усилия се приведат в съотношение, се получава алтернативна цена от два бобъра за един елен. Така Найт показва как относителните цени могат да се изведат от отношението на вложения труд.

Втората концепция, която, ако не е оригинална идея на Найт, е поне приспособена за преподаването по икономика от него, е кръговият модел на пазарната система (вж. Patinkin, 1973b). Моделът се състои от един кръг на паричния оборот между домакинствата и фирмите и един противоположно протичащ кръгооборот на стоките между домакинствата и фирмите (Knight, 1933)⁵. Въведеният от Найт в университетския курс по икономика модел, който в англоезичната литература е известен като *wheel of welfare*, се популяризира от Самюелсън в учебника му „*Economics*“ от 1948 г. насам и може да бъде намерен дори и в учебниците по икономика в средното образование.

Макар етичните и философските трудове на Найт да не са част от нашия обзор, заслужава да се спомене, че той се занимава интензивно с ролята на науката в обществото и съответно с ролята на изследователя в науката. Фокусът му е върху концепциите за истинността и търсенето на истината в науката. При това Найт категорично разграничава изследването в социалните науки, вкл. в икономиката, от това в естествените науки, където са налице природни закони. От днешна гледна точка тези трудове на Найт могат да се причислят към широката област на философията на науката.

Найт подлага на пространен критичен анализ ролята на изследователя в науката (Emmett, 2010a, pp. 281-282). Той отбелязва, че тъй като научното търсене не се осъществява изолирано от обществото, разкриването на истината не е единствената цел и съответно мотив на изследователите, а има и други мотиви, които са от значение за техните проучвания. При това става дума за динамичен процес, при който целта на познанието постоянно се променя (Knight, 1925b). Найт е на мнение, че концепцията за „търсенето на истината“ предполага взаимодействие с други интереси на индивида, т.е. на изследователя, както и че така

⁵ Патинкин изяснява подробно различията с други по-ранни и по-късни формулировки на кръгооборота в стопанството (Patinkin, 1973b).

изследователските въпроси и изследователската рамка подлежат на изменение (вж. Emmett, 2010a). В една от своите рецензии Найт се позовава на теорията за науката на Майкъл Полани. По определени точки той се съгласява с Полани, например относно спонтанността на координацията, която в науката е сходна с тази на пазарите. Двамата учени възприемат едно по-скоро либерално виждане, което акцентира върху индивидуалната свобода и отрича авторитарната власт (вж. Buchanan, 1967, p. 303). Докато Полани обаче аргументира, че търсенето на истина дава индивидуална свобода, Найт защитава тезата, че в социалните науки е непостижимо онова ясно разграничение между вярно и грешно, което е възможно в естествените науки (вж. Buchanan, 1967; срв. с Харари, 2018).

5. Място в историята на икономическата мисъл

Найт принадлежи към социалните учени след Маршал, на които дължим дълбоки промени в икономическата теория. Работата на Найт допринася за изясняването и конкретизирането на понятия като „разходи“, „печалба“, „капитал“ и „риск“, чието приложение днес е съвсем естествено. При това той винаги заема критично отношение към неокласическата теория. Подходът му е социално-философски, признаващ предимствата на пазара, но схващащ икономиката като социална система, отричайки пазара като възможна организационна форма на обществото поради липсата на етичен императив.

Обобщено, главните приноси на Найт в стопанската наука, изиграли роля при формирането на основите на съвременната икономическа теория и имащи актуално приложение, се отнасят, първо, до въвеждането на универсално приетото разграничение между неопределеност и риск. Найт (Knight, 1921a) разглежда икономическия избор като вземане на решения при *неопределеност*, ако *невсички* рискове могат да бъдат предварително пресметнати. Такава ситуация е налице, когато предприемачът не може да предвиди всички възможни състояния на средата и не познава съответните вероятности за възникването им, което означава и че не може да се застрахова срещу всички възможни състояния. Второ, на Найт до голяма степен дължим разработването в тази връзка на проблематиката на неопределеността като условие за извличане на печалби на конкурентните пазари. На трето място, сред главните заслуги на Найт е превръщането на индивидуалното поведение и решения в централни параметри в общоприетия икономически теоретичен анализ, особено в частта на изследването на човешките решения при неопределеност.

Найт е отявлел критик не само на концепции от областта на икономиката, но и от други социални науки. Стига се дори дотам, че Хайек описва позицията на Найт в диспута около теорията на капитала като „кръстоносен поход“ (Hayek, 1936b). Коуън нарича създаването се впечатление от спора на Найт с Хайек, Кейнс и Калдор като „*Knight contra mundum*“ (Cowan, 2016, pp. 99-127). Именно тази постоянна критика към други големи икономисти оформя приноса на Найт

към историята на икономическата мисъл. Неговите статии не са хомогенни трактовки на една тема. Той по-скоро разработва и усъвършенства големите си идеи в рамките на дискусията с водещи изследователи-съвременници. Понеже в своите рецензии и коментари прави връзки и препратки към други области на знанието, например философията и теологията, обобщението на неговите трудове е трудна задача.

Приносът на Найт за развитието на съвременната икономическа теория не е за подценяване. Въпреки критиката към австрийската школа, към Кейнс, институционалистите, неокласиците и социалистическата теория в тях често могат да се намерят припокривания и паралели с вижданията на Найт, независимо че той така и не успява да формира собствена школа.

С популярните му лекции по теория на цените, монографията „*Икономическата организация*“ и либертарианския начин на мислене Найт се смята за един от основателите на Чикагската икономическа школа. Тя има формираща роля не само за няколко поколения икономисти, но и за обществените науки общо. За разлика от някои от своите най-известни студенти Найт не издига на пиедестал икономическия принцип на пазара (в предпологаем свят със стабилни предпочитания) нито в икономическата теория, нито в някоя от другите социални науки. Днес неговите идеи и подходи могат да бъдат проследени в множество обещаващи изследователски направления.

Използвана литература

- Егберт, Х.; Седларски, Т. (2021). Основи на съвременната икономика: Израел Кирцнер и функцията на предприемача. *Икономически и социални алтернативи*, No. 1, с. 121-127.
- Егберт, Х.; Седларски, Т. (2020). Основи на съвременната икономика: Гордън Тълк и публичният избор. *Икономическа мисъл*, No. 1, с. 107-118.
- Егберт, Х.; Седларски, Т. (2019). Основи на съвременната икономика: Уилям Баумол и предприемачеството. *Икономическа мисъл*, No. 5, с. 109-117.
- Егберт, Х.; Седларски, Т. (2018). Основи на съвременната икономика: Джеймс Бюкяньн и конституционната икономика. *Икономическа мисъл*, No. 1, с. 113-122.
- Егберт, Х.; Седларски, Т. (2017). Основи на съвременната икономика: Ървин Фишер и теория на времевия избор. *Икономическа мисъл*, No. 1, с. 132-143.
- Илиев, Цв. (2020). Идеите на Джон М. Кейнс и съвременната икономическа политика. *Ново знание* 9 (4), с. 5-13.
- Леонидов, А. (2006). Ендогенната теория на растежа и основните икономически школи. *Икономически изследвания*, No. 2, с. 38-70.
- Менгов, Г. (2010). *Вземане на решения при риск и неопределеност*. Пловдив: ИК „Жанет 45“.
- Младенова, З. (2008). Джон Мейнард Кейнс и развитието на макроикономиката. В: *Годишник на Икономическия университет - Варна*, Т. 80, с. 7-86.

- Седларски, Т. (2015). *Икономически теории (История на икономическата мисъл)*. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2016). „Кейнсианската революция“ в преподаването по икономически теории. В: *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“*, Т. 14, с. 217-234.
- Седларски, Т. (2013). *Институционални аспекти на пазара*. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2013а). *Нова институционална икономика*. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Седларски, Т. (2011). Несвободното възникване на свободния пазар – „Великата трансформация“ на Карл Полани. *Икономическа мисъл*, No 1, с. 51-72.
- Седларски, Т. (2009). Неформални институции, идеологии и транзакционни разходи. *Социологически проблеми*, No 3-4, с.139-155.
- Харари, Ю. Н. (2018). *Ното Deus. Кратка история на бъдещето*. С.: Изд. „Изток-Запад“.
- Alchian, A. L.; Demsetz, H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review* 62(5), pp. 777-795.
- Anderegg, R. (2007). *Grundzüge der Geldtheorie und Geldpolitik*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag.
- Böhm-Bawerk, E. von (1884). *Kapital und Kapitalzins*. Innsbruck: Wagner.
- Buchanan, J. M. (1968). *Frank H. Knight. The International Encyclopedia of the Social Sciences*. New York: Macmillan, pp. 424-428.
- Buchanan, J. M. (1967). Politics and science: reflections on Knight's critique of Polanyi. *Ethics* 77(4), pp. 303-310.
- Burgin, A. (2009). The radical conservatism of Frank H. Knight. *Modern Intellectual History* 6(3), pp. 513-538.
- Cohen, A. J. (2006). The Kaldor/Knight controversy: Is capital a distinct and quantifiable factor of production? *European Journal of History of Economic Thought* 13(1), pp. 141-161.
- Cohen, A. J. (2003). The Hayek/Knight capital controversy: the irrelevance of roundaboutness, or purging processes in time? *History of Political Economy* 35(3), pp. 469-490.
- Cowan, D. (2016). *Frank H. Knight: Prophet of Freedom*. London: Macmillan.
- Emmett, R. B. (2011). Frank H. Knight on the “Entrepreneur Function” in modern enterprise. *Seattle University Law Review* 34(4), pp. 1139-1354.
- Emmett, R. B. (2010a). Frank Knight. In: Emmett, R.B. (ed.). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 280-286.
- Emmett, R. B. (2010b). The Economic Organization, by Frank H. Knight, a reader's guide. In: Emmett, R. B. (ed.). *The Elgar Companion to the Chicago School of Economics*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 52-58.
- Emmett, R. B. (2009). *Frank Knight and the Chicago School in American Economics*. London: Routledge.

- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. New York: Macmillan.
- Hayek, F. A. (1941). *The Pure Theory of Capital*. London: Routledge.
- Hayek, F. A. (1939). *Profits, Interest, and Investment*. London: Routledge.
- Hayek, F. A. (1937). Economics and knowledge. *Economica* 4(13), pp. 33-54.
- Hayek, F. A. (1936a). Utility analysis and interest. *Economic Journal* 46(181), pp. 44-60.
- Hayek, F. A. (1936b). The mythology of capital. *Quarterly Journal of Economics* 50(2), pp. 199-228.
- Hayek, F. A. (1935). The maintenance of capital. *Economica* 2(7), pp. 241-276.
- Hayek, F. A. (1934). 1934. On the relationship between investment and output. *Economic Journal* 44(174), pp. 207-231.
- Hicks, J. R (1973). *Capital and time: A neo-Austrian Theory*. Oxford: Clarendon Press.
- Hicks, J. R (1965). *Capital and Growth*. Oxford: Clarendon Press.
- Hicks, J. R (1939). *Value and Capital*. Oxford: Clarendon Press.
- Hicks, J. R. (1931). The theory of uncertainty and profit. *Economica* 1931(32), pp. 170-189.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Keynes, J. M. (1921). *A Treatise on Probability*. London: Macmillan.
- Knight, F. H. (2013) [1933; 1951]. *The Economic Organization*. New Brunswick: Transaction Publisher.
- Knight, F. H. (1949). Virtue and knowledge: The view of Professor Polanyi. *Ethics* 59(4), pp. 271-284.
- Knight, F. H. (1947). *Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy*. New York: Harper.
- Knight, F. H. (1944). Diminishing returns from investment. *Journal of Political Economy*, 52(1): 26-47.
- Knight, F. H. (1941a). Anthropology and economics. *Journal of Political Economy* 49(2), pp. 247-268.
- Knight, F. H. (1941b). Professor Mises and the theory of capital. *Economica* 8(32), pp. 409-427.
- Knight, F. H. (1941). Profit and entrepreneurial functions. *Journal of Economic History* 2(S1), pp. 126-132.
- Knight, F. H. (1940). Professor Parsons on economic motivation. *Canadian Journal of Economics and Political Science* 6(3), pp. 460-465.
- Knight, F. H. (1939). Ethics and economic reform: the ethics of Liberalism. *Economica* 6(21), pp. 1-29.
- Knight, F. H. (1938). On the theory of capital: In reply to Mr. Kaldor. *Econometrica* 6(1), pp. 63-82.
- Knight, F. H. (1937a). Unemployment: And Mr. Keynes's revolution in economic theory. *Canadian Journal of Economics and Political Science* 3(1), pp. 100-123.
- Knight, F. H. (1936). The quantity of capital and the rate of interest: I & II. *Journal of Political Economy* 44(4), pp. 433-463; 44(5), pp. 612-442.

- Knight, F. H. (1935a). Comment (on Professor Knight and the period of production, by F. Machlup). *Journal of Political Economy* 43(5), pp. 625-627.
- Knight, F. H. (1935b). The Ricardian Theory of production and distribution. *Canadian Journal of Economics and Political Science* 1(1), pp. 3-25; 1(2), pp. 171-196.
- Knight, F. H. (1935c). Professor Hayek and the theory of investment. *Economic Journal* 45(177), pp. 77-94.
- Knight, F. H. (1935d). *The Ethics of Competition and Other Essays*. New York: Harper.
- Knight, F. H. (1934). Capital, time, and the interest rate. *Economica* 1(3), pp. 257-286.
- Knight, F. H. (1933). Capitalistic production, time and the rate of return. In: *Essays in Honor of Gustav Cassel*. London: George Allen & Unwin, pp. 327-342.
- Knight, F. H. (1931). Professor Fisher's interest theory: A case in point. *Journal of Political Economy* 39(2), pp. 176-212.
- Knight, F. H. (1925a). Economic psychology and the value problem. *Quarterly Journal of Economics* 39(3), pp. 372-409.
- Knight, F. H. (1925b). Fact and metaphysics in economic psychology. *American Economic Review* 15(2), pp. 247-266.
- Knight, F. H. (1924). Some fallacies in the interpretation of social cost. *Quarterly Journal of Economics* 38(4), pp. 582-606.
- Knight, F. H. (1923). The ethics of competition. *Quarterly Journal of Economics* 37(4), pp. 579-624.
- Knight, F. H. (1921a). *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton and Mifflin.
- Knight, F. H. (1921b). Cost of production and price over long and short periods. *Journal of Political Economy* 29(4), pp. 304-335.
- Langlois, R. N.; Cosgel, M. M. (1993). Frank Knight on risk, uncertainty, and the firm: a new interpretation. *Economic Inquiry* 31(3), pp. 456-465.
- Leigh, A. H. (1974). Frank H. Knight as economic theorist. *Journal of Political Economy* 82(3), pp. 578-586.
- Machlup, F. (1935). Professor Knight and the 'Period of Production'. *Journal of Political Economy* 43(5), pp. 577-624.
- McKinney, J. (1975). Frank H. Knight and Chicago Libertarianism. *Journal of Economic Issues* 9(4), pp. 777-799.
- Patinkin, D. (1973a). Frank Knight as teacher. *American Economic Review* 63(5), pp. 787-810.
- Patinkin, D. (1973b). In search of the 'Wheel of Wealth': On the origins of Frank Knight's circular-flow diagram. *American Economic Review* 63(5), pp. 1037-1046.
- Rakow, T. (2010). Risk, uncertainty and prophet: the psychological insights of Frank H. Knight. *Judgement and Decision Making* 5(6), pp. 458-466.
- Simon, H. (1957). *Models of Man*. New York: John Wiley.
- Stigler, P. (1973). Frank Knight as teacher. *Journal of Political Economy* 81(3), pp. 518-520.
- Williamson, O. (ed.) (1990). *Industrial Organization*. Cheltenham: Elgar.
- Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.

Д-р Хенрик Егберт е професор в Университета за приложни науки Анхалт, Германия, henrik.egbert@hs-anhalt.de

Д-р Теодор Седларски е професор в Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, sedlarski@feb.uni-sofia.bg

Д-р Александър Б. Тодоров е главен асистент в катедра „Обща икономическа теория“ на Икономически университет - Варна, atodorov@ue-varna.bg

FOUNDATIONS OF CONTEMPORARY ECONOMICS: FRANK H. KNIGHT ON UNCERTAINTY, CAPITAL THEORY, AND THE BEGINNINGS OF THE CHICAGO SCHOOL

Henrik Egbert, Teodor Sedlarski, Aleksandar B. Todorov

Abstract

Frank Knight (1885-1972) was an exceptional social scientist and a prolific writer of many reviews and comments on topics in economic theory, philosophy, and ethics. In economics he is best known for his work on uncertainty as a cause for entrepreneurial profit in competitive markets. This is only one of his many contributions that put the market and the price mechanism at center stage. In contrast to many other neoclassical writers, he vehemently criticized the market as a guiding principle to form a society since the market is unethical. Knight considered the economy as a social system and the economic approach as one among many others in social sciences. Knight is a founding father of the Chicago School of Economics. Several of his students became Nobelists.

Keywords: Frank Knight; risk; uncertainty; entrepreneurship; capital theory; Chicago School of Economics; social organization; profit; competitive market

JEL codes: B21; B25; B31; B53; D41

Henrik Egbert, PhD, is Professor at Anhalt University of Applied Sciences, Germany, henrik.egbert@hs-anhalt.de

Teodor Sedlarski, PhD, is Professor at Faculty of Economics and Business Administration of Sofia University „St. Kliment Ohridski“, sedlarski@feb.uni-sofia.bg

Aleksandar B. Todorov, PhD, is Chief Assistant Professor at Department of General Economic Theory of University of Economics - Varna, atodorov@ue-varna.bg

Received 30 November 2021

Revised 12 December 2021

Accepted 22 December 2021

МОРАЛНИ, ПОЛИТИЧЕСКИ И ЛИТЕРАТУРНИ ЕСЕТА: ЗА ПУБЛИЧНИЯ КРЕДИТ*

Дейвид Хюм

Дейвид Хюм (1711-1776) е шотландски философ, историк и икономист, който само в рамките на девет есета, част от неговите „Политически беседи“ (публикувани за първи път през 1752 г. и след това преработвани и претърпели множество редакции и издания до неговата смърт) прави важна критика на т. нар. меркантилистични идеи относно парите, цените, международната търговия, данъците и заетостта. През същата 1752 г., която някои смятат за ранна зора на икономическата наука, Адам Смит е студент в Оксфорд и е порицан от преподавателя си, че чете тези току-що публикувани есета. Това не пречи на този друг шотландец да се превърне през 1776 г. след публикацията на „Богатството на народите“ в основен просветител в това направление на човешкото познание.

Какви са някои от основните приноси на Хюм според съвременните виждания? *Първо*, анализът му за механизма как цените се влияят от монетарните парични потоци опровергава до голяма степен мисленето на меркантилистите, че държавата трябва да се стреми винаги към положителен търговски баланс. *Второ*, положителното отношение на Хюм към манифактурното производство и занаяти излага на показ ограничените виждания на физиократите. *Трето*, при обсъждането на данъците той поставя началото на разглеждането от икономистите на проблемите, свързани с личния и корпоративния доход, които са резултат от данъчно и митническо облагане. И ако с многотомната си „История на Англия“, публикувана през периода 1754-1761 г., Хюм се е радвал на известен успех сред читателите през 18 век и е спечелил финансова независимост, то в днешно време по-популярни сякаш стават философските и икономическите му идеи.

Есето „За публичния кредит“ разглежда проблемите, свързани с голям и непрекъснато нарастващ публичен или държавен дълг, и представлява по същество една „естествена история за възхода и падението на публичния кредит“. Забележителното в анализа на Хюм е, че като изследовател на човешката природа той открива и прави връзки между различни икономически и други обществени процеси, които са главно от политически, правен и социологически характер. От всички неговите есета на икономическа тематика може би именно това най-ясно показва разбирането на Хюм като учен и морален философ за важните връзки между различните сфери на социалната практика и опит. – Бел. пр.

* Оригиналният текст на есето на английски език може да бъде намерен в: Hume, D. (1752) *Political Discourses*. Edinburgh: Printed by R. Fleming, for A. Kincaid and A. Donaldson (<https://archive.org/details/McGillLibrary-125702-2590/page/n5/mode/2up>), както и негова по-съвременна редакция в Hume, D. (1985). *Essays Moral, Political and Literary* (Miller, E. F. ed.). Indianapolis: Liberty Fund (<https://oll.libertyfund.org/title/hume-essays-moral-political-literary-lf-ed>).

Изглежда, че е била обичайна практика в античността запасяването с провизии в мирни времена за нуждите на войната и предварителното трупане на богатства като инструменти на завоевания или защита, без да се има доверие на извънредни облагания, още по-малко на заеми, във времена на хаос и объркване. Освен споменатите огромни суми в есето за търговския баланс, които са били натрупани от Атина, от Птоломей и от другите наследници на Александър, научаваме от Платон¹, че пестеливите лакедемонци също имали голямо богатство. Ариан² и Плутарх³ уточняват богатствата, които е присвоил Александър при завладяването на Суза и Екбатана и които са били запазени (поне някои от тях) от времената на Кир. Ако си спомням правилно, Библията също споменава богатствата на Езекия и на еврейските царе⁴, а светската история – онези на македонските царе Филип и Персей. Древните републики на Галия обикновено са притежавали големи суми като резерви.⁵ На всеки е известно богатството, което е завзето в Рим от Юлий Цезар по време на гражданските войни.⁶ Откриваме, че по-късно по-мъдрите императори Август, Тиберий, Веспасиан, Север и др. винаги благоразумно са предвиждали и притежавали големи суми срещу обществени неотложни случаи.

Напротив, нашият съвременен метод, който стана много обичаен и всеобщ, е да се ипотекират държавните приходи и да се вярва, че идните поколения в мирни времена ще изплатят дълговете, поети от техните предшественици и родители. И тези поколения, като имат пред очите си такъв добър пример от своите мъдри бащи, разчитат по същия разумен начин на *техните* потомци, които в крайна сметка повече от необходимост, отколкото поради избор, са задължени да се доверят по същия начин на новото потомство. Но без да си губим времето, за да критикуваме практика, която има вид на разорителна, и извън свидетелствата на сто демонстрации изглежда очевидно, че древните максими в това отношение са били по-благоразумни, отколкото съвременните. Въпреки че тези съвременни максими са били ограничени в разумни граници и са били винаги съпровождани с такава спестовност по време на мир, за да се изплатят дълговете, поети в скъпоструваща война.

¹ ALCIB. I *Alcibiades* I 122d-123b. (Платон, 1979. *Диалози. Алкивиад*, Т. 1. С.: Наука и изкуство, превод Богдан Богданов. – Бел. пр.).

² LIB III. *Експедицията на Александър* 3.16 и 19.

³ PLUT., in vita ALEX sect. 36, 37 (Плутарх, 1969. *Избрани животописи. Александър*. С.: Народна култура, превод Богдан Богданов – Бел. пр.). Той изчислява тези богатства на 80 хил. таланта, или около 15 млн. стърлинги. QUINTUS CURTIUS (LIB. V, cap. 2.) пише, че Александър е открил в Суза около 50 хил. таланта.

⁴ Вж. *Втора книга Царства* 18:15; *Втора книга Паралипоменон (Хроники)* 32: 27-29.

⁵ STRABO, LIB. IV.

⁶ В началото на Гражданската война от 49-45 г. пр.н.е., която завършва с пълна победа над Помпей и другите врагове, Юлий Цезар заграбва държавното съкровище, което се състои от огромна сума в злато и сребро и други ценности (вж. Плутарх, 1969. *Избрани животописи. Цезар*, раздел 35. С.: Народна култура, превод Богдан Богданов). – Бел. пр.

Защо случаят да е различен между държавата и индивида, че да установяваме такива различни максими за поведение за всеки от тях? Ако фондовете на държавата са по-големи, то нейните разходи съответно са също по-високи. Ако ресурсите ѝ са повече, то те не са безкрайни и тъй като нейните рамки трябва да бъдат изчислени за по-дълъг период от човешкия живот или дори на едно семейство, то тя трябва да приеме пространни, щедри и трайни максими, които подхождат на предполагаемото ѝ съществуване. Да се уповаваме на случайности и временни методи е наистина нещо, което необходимостта на човешките дела често пъти ни принуждава. Но който доброволно зависи от такива ресурси, не може да обвинява за нещастията си, когато го настигнат, необходимостта, а само своята собствена глупост.⁷

Ако злоупотребата с богатствата в хазната е опасна, като въвлича държавата в прибързани предприятия или като я принуждава да пренебрегне военната дисциплина поради увереността в тези богатства, то злоупотребите на ипотекирането са по-сигурни и неизбежни и включват мизерия, безсилие и подчиняването на чужди сили.

Според съвременната политика войната е придружена с най-разрушителни последици като загуба на хора, увеличаване на данъците, загиване на търговията, прахосване на пари, грабеж в морето и на сушата. Съгласно древните максими отварянето на държавното съкровище, като създава необикновено изобилие от злато и сребро, служи за временно насърчаване на индустрията и до известна степен поправя неизбежните нещастия на войната.

Много е изкушаващо за даден министър да използва такова средство, тъй като то му позволява да се покаже като една велика личност по време на своята администрация и мандат, без да обремени прекалено народа с данъци или да възбуди непосредствени шумни протести срещу себе си. Следователно с практиката за поемането на дългове почти безгрешно ще бъде злоупотребено във всяко управление. Едва ли би било по-неразумно да се предостави на синпрахосник кредит във всяка банка в Лондон, отколкото да се даде пълномощие на държавник да взема заеми по този начин от потомството.

Какво ще кажем за този нов парадокс? А именно, че държавните тежести са сами по себе си полезни независимо от необходимостта да бъдат поети и че всяка държава, дори и да не е притисната от чужд враг, не би могла да прегърне по-

⁷ Размишленията на Хюм в това есе трябва да бъдат разглеждани в контекста на спора през 18 век дали държавният дълг е полезен, или вреден. Френският икономист Мелон, както и писатели в Англия, твърдят, че националният дълг подхранва държавата или богатство, което обогатява нацията, но повечето британски автори, вкл. Хюм и Адам Смит, са били разтревожени от нарастващия държавен дълг (вж. Matsushita, Shutato, 1929. *The Economic Effects of Public Debts*. New York: Columbia University Press, ch. 1). Адам Смит споделя сходни, но по-подробни възгледи в „Богатството на народите“ (вж. Смит, А., 1983. *Богатството на народите: изследване на неговата природа и причина*. С.: Партиздат, кн. 5, гл. 3, превод Георги Георгиев [Smith, A. *Wealth of Nations*, bk 5, ch. 3], <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.218011>). – Бел. пр.

мъдър способ за насърчаване на търговията и богатствата, но да създава фондове, както данъци и дългове без ограничения? Подобни аргументи по естествен начин биха минали за изпитания на ума и гатанки за оратори, както панегириците или венцехвалебствията на лудостта и треската на Бузирис и Нерон, ако не станаме свидетели, че такива абсурдни максими са покровителствани от големи министри и от цяла партия у нас.⁸

Нека разгледаме последиците от държавните дългове както върху нашето вътрешно управление чрез тяхното влияние върху търговията и индустрията, така и върху външните ни сделки чрез ефекта им върху войните и преговорите.

Съществува дума, която е в устата на всеки и която откривам, че е достигнала и други страни, като се използва много често от чуждите автори при имитацията им на английските. Тя е „обръщение“. Тази дума ни служи като сметка за всичко и въпреки че си признавам, че съм търсил нейното значение по сегашния предмет още от училище, така и не успях да го открия. Каква е възможната изгода за нацията за лесното прехвърляне на пари и ценни книги от ръка на ръка? Или съществува някакво подобие между обръщението на другите стоки и това на чекове и индийски облигации? Когато манифактурист продаде бързо своята стока на търговец на едро, последният – на търговец на дребно, а той – на потребител, това оживява индустрията и предоставя ново насърчение на първия дилър или манифактурист и на всички производители, като ги кара да произведат повече и по-добри стоки от същия вид. Стагнацията е вредна, когато и да се случи, защото действа обратно, като спира или вцепенява производителните ръце за онова, което е необходимо за човешкия живот. Но какво производство

⁸ Този откъс е предназначен главно за критика на сър Уолпоул (Robert Walpole), който изиграва главна роля в Камарата на общините от неговия избор през 1701 г. до оставката му като „премиер“ през 1742 г., както и на уигите, които го подкрепят. Намерението на Хюм е изразено по-ясно в откъс, който е пропуснат в този вариант на есето и който е перифразиран от Адам Смит: „За да спре тези шумни протести, сър Уолпоул се стремеше да покаже, че публичният дълг не е неудобство, макар да се предполагаше, че човек с неговите способности сам виждаше противоположното“ (Smith, A., 1978. *Lectures on Jurisprudence*. London: Oxford University Press, p. 515, <https://archive.org/details/lecturesonjurisp0000smit>).

През 1717 г. сър Уолпоул е способствал да се създаде погасяващ (или амортизационен) фонд, с който да се изплати главницата на националния дълг, като тази политика е била поне отчасти успешна през последвалото десетилетие. През 1733 г. обаче Уолпоул настоява парламентът да вземе пари от погасяващия фонд, за да посрещне текущи разходи, като се обосновава, че това действие ще бъде по-малко обременително за страната, отколкото да се повиши данъкът върху земята. На тази мярка се противопоставят онези, които виждат погасителния фонд като „мана небесна“ и като „единствената надежда на нацията“. През следващите години на министерстването на Уолпоул редовно са отклонявани средства от погасителния фонд (вж. Brisco, N. A., 1907. *The Economic Policy of Robert Walpole*. New York: Columbia University Press, ch. 2, <https://archive.org/details/economicpolicyof00brsrich>.)

В този откъс Хюм твърди, че оправданието на Уолпоул да продължи дълга е очевидно грешно, както речите във възхвала на тираните (според гръцката митология Бузирис е жесток египетски владетел) или други срамни неща за порицание. – Бел. пр.

дължим на Чейндж Алей (Change Alley)⁹ или дори потребление освен такова на кафе, писалки, мастило и хартия, така и не успях да науча, нито мога да предвидя загубата или пропадането на полезна търговия и стока, дори ако това място и всичките му обитатели са погребани завинаги в океана.

Въпреки че този термин не е бил обяснен никога от онези, които настояват толкова много на предимствата от обръщението, то изглежда, че все пак носи някаква полза, която е подобна на онази, произтичаща от данъците. И наистина, кое човешко зло не е съпроводено с някаква полза? Това ще се опитаме да обясним по начин, че да преценим важността, която би трябвало да му отдадем.

Ценните книги станаха при нас като един вид пари и се прехвърлят на тяхната текуща цена като златото и среброто. Когато е предложено печелившо начинание, колкото и скъпо да е то, никога не липсват ръце, които да го прегърнат. Никой търговец, имащ вложения в ценни книги, не трябва да се страхува от впускане в най-широка и пространна търговия, защото има средства, за да посрещне незабавно поискване, което би могло да му бъде направено. Никой търговец не смята за необходимо да държи у себе си значителна сума пари. Банкови книжа и индийски акции и облигации¹⁰ и по-специално последните му служат за същата цел, защото може да се освободи от тях и да ги заложат при банкера за по-малко от четвърт час. В същото време те не стоят, без да правят нищо, дори в неговото бюро, но му носят непрекъснат доход. Накратко нашият държавен дълг предоставя на търговците вид пари, които непрекъснато се увеличават в техните ръце и им дават сигурни печалби освен печалбите от търговията им. Следователно той трябва да им позволи да търгуват за по-малки печалби. По-малката печалба прави стоката по-евтина, причинява по-голямо потребление, ускорява труда на обикновените хора и спомага за разпространението на индустрията и изкуствата в цялото общество.

Можем да отбележим, че в Англия и във всички държави, които имат търговия и държавни дългове, съществува определена група от хора, които са полутърговци, полуприитежатели на ценни книги и които могат да желаят да търгуват за малки печалби, тъй като търговията не е основен или единствен източник на доходи и приходите им от фондовете са сигурен доход за тях за и семействата им. Ако не съществуваха фондове, големите търговци няма да имат друг начин да реализират или да съхраняват каквато и да е част от тяхната печалба, освен като влагат парите си в земя. Но земята има множество неудобства в сравнение с фондовете. Тя изисква много повече грижа и надзор и раздвоява вниманието на търговеца. При примамливо предложение или извънредно събитие в търговията земята не може да бъде превърната бързо в пари. И тъй като земята е толкова привлекателна чрез естествените удоволствия, които

⁹ Малка и тясна улица, свързваща Кралската фондова борса (Royal Exchange) и сградата на пощата (Post Office) на улица Ломбард. – Бел. пр.

¹⁰ Хюм има предвид акции в Британската източноиндийска компания. – Бел. пр.

предоставя, и авторитета, който дава, тя скоро превръща гражданина в провинциален джентълмен. Може да се предполага, че повече хора с големи капитали и доходи по естествен начин ще продължат да се занимават с търговия, когато съществуват държавни дългове. И трябва да се има предвид, че това е от някаква полза за търговията, като намалява печалбите, подпомага обръщението и насърчава индустрията. (В тази връзка ще отбележа, без да прекъсвам нишката на аргумента, че нашите големи държавни дългове служат да понижат нормата на лихвата и че колкото повече правителството взема заеми, толкова по-евтино може да очаква да заема. Това е противно на общото мнение. Печалбите от търговията влияят върху лихвата.)

Но срещу тези две благоприятни обстоятелства, които може би не са от голямо значение, натежават многото неудобства, съпровождащи нашите държавни дългове в цялата *вътрешна* икономика на държавата. Така ще имате възможност да направите сравнение между добрите и лошите неща, които са резултат от тях.

Първо, можем да твърдим със сигурност, че националните дългове причиняват сериозно стичане на хора и богатства към столицата поради големите суми, с които се облагат провинциите за изплащане на лихвите по дълговете. И може би също поради споменатите търговски предимства, които имат търговците в столицата в сравнение с онези в провинцията. Въпросът е дали в нашия случай е в обществен интерес на Лондон да бъдат предоставяни толкова много привилегии, когато този град е достигнал до такива огромни размери и продължава да расте? Някои хора разбират последиците. Що се отнася до моето мнение, не бих могъл да се въздържа от следната мисъл. Въпреки че несъмнено главата е доста по-голяма от тялото, все пак този голям град е така щастливо разположен, че неговите излишни размери причиняват по-малко неудобства, отколкото по-малка столица на по-голямо кралство. Съществува по-значителна разлика в цените в Париж и Лангедок, отколкото между тези в Лондон и Йоркшър. При управление, което не допуска и няма произволна власт, огромните мащаби на Лондон правят хората размирни, партизани, непокорни и дори бунтовни. Но на това зло самите национални дългове имат тенденцията да осигуряват лек. Първото очевидно избухване или дори непосредствена опасност за обществения ред трябва да алармира всички собственици на ценни книги, тъй като тяхната собственост е най-несигурна от всички и те ще притичат за поддръжката и закрилата на правителството, независимо дали има заплаха от якобитско насилие, или демократична лудост.¹¹

Второ, публичните книги, представлявайки вид книжен кредит, притежават

¹¹ Якобитите са привърженици на каузата на Стюартите след Революцията от 1688 г. През 1715 г. избухва въстание в подкрепа на Джеймс Стюарт (James Edward Stuart) – „старият претендент“, и друго през 1745 г. в подкрепа на Чарлз Стюарт (Charles Edward Stuart) – „младият претендент“. Якобитският сантимент е бил особено силен в шотландските Хайлендс. – Бел. пр.

всички неудобства на този вид пари. Те премахват златото и среброто от най-значителната търговия на държавата, намаляват ги до обикновено обръщение и по този начин правят всички хранителни стоки и труда по-скъпи, отколкото биха били.

Трето, наложените данъци за заплащането на лихвата по дълга имат тенденцията да повишават цената на необходимостите на живота или да потискат бедните.

Четвърто, тъй като чужденците притежават дял от нашите национални фондове, те превръщат обществото в техен длъжник и могат по някое време да накарат хората и индустрията ни да се преместят.

Пето, тъй като по-голямата част от тези обществени книги са винаги в ръцете на безделници, които живеят от тях, то нашите фондове дават голямо насърчение на един безполезен и неактивен живот.

Но макар вредата, която се причинява на търговията и индустрията от нашите обществени фондове, да изглежда значителна, след като балансираме всички ползи и неудобства, тя е много малка, ако се сравни с вредата, причинена на държавата, разгледана като политическо тяло, което трябва да се издържа в обществото на нациите и има разнообразни отношения с други държави във войни и преговори. Злото е чисто и непримесено с никакви благоприятни обстоятелства, които да го компенсират, и по естеството си е също зло от най-висока и значима степен.

Казват ни, че обществото не е по-слабо, когато се взимат предвид неговите дългове, защото те са повечето между нас самите и са точно толкова собственост за един, колкото са загуба за друг. Това е като прехвърлянето на пари от лявата ръка в дясната, което прави човек нито по-богат, нито победен, отколкото е бил преди.¹² Такова неточно мислене и общо сравнение винаги биха минали, когато не разсъждаваме върху никакви установени принципи. Питам: според природата на нещата може ли нацията да стане прекалено обременена с данъци, дори и когато суверенът живее в страната? Самото съмнение по този въпрос изглежда екстравагантно, тъй като във всяка общност е необходимо да се спазва определена пропорция между работещите и бездейните. Но ако всички сегашни данъци се ипотекират, не трябва ли да измислим нови такива? И не може ли това да стигне до онази степен, която води до разруха?

¹² „Дълговете на държавата са дългове на дясната ръка към лявата, от които тялото няма да бъде изобщо отслабено, ако то притежава необходимото количество храна и ако знае как да разпределя тези (дългове)“ (вж. Melon, J.-F. *Essai politique sur le commerce*, ch. 23, <https://archive.org/details/essaipolitiquesu00melo>; <https://archive.org/details/politicalessayup00melo>). Jean-François Melon (1675-1738) е френски икономист, приятел на Джон Лоу (John Law) и смятан за предшественик на физиократите. Поддръжник е на книжните пари и защитава лукса, като споделя сходни идеи с тези на Монтекъо. Популяризатор на Мандевил и неговата „Притча за пчелите“ във Франция. – Бел. пр.

Във всяка нация винаги съществува някакъв метод за вземане на пари, който е по-лесен от други такива и който е подходящ за начина на живот на хората и за използваните от тях стоки. В Британия акцизите върху малц и бира доставят много големи приходи, защото действията по приготвянето на бирата са бавни и не могат да бъдат укрити. В същото време тези стоки не са абсолютно необходими за живота, така че увеличаването на цената им няма да подейства отрицателно на бедните. След като всички тези данъци са ипотекирани, колко е трудно да открием нови! Какъв тормоз и разруха за бедните!

Данъците върху потреблението са по-справедливи и леки, отколкото онези върху собствеността. Каква загуба за обществото, че възможностите за първите са изчерпани и че трябва да прибегнем до по-болезнения начин на данъчно облагане!

Ако всички собственици на земята бяха единствените управители или икономисти на обществото, то по необходимост няма ли те да бъдат принудени да прилагат всички тънкости на потисничество, използвано от управителите, когато отсъствието или небрежността на собствениците ги осигуряват срещу разследване?

Едва ли може да се твърди, че националните дългове не трябва да бъдат ограничавани и че държавата няма да бъде по-слаба, ако 20 или 15 шилинга от всеки паунд данък върху земята бяха ипотекирани заедно с всички наши акцизи и мита. Следователно има нещо повече от случая на просто прехвърляне на собственост от ръка на ръка. След 500 години потомствата на тези, които са в каляските, и на онези, които ги карат, вероятно биха сменили местата си, без обществото да бъде засегнато от такива революции.

Да предположим, че обществото е почти докарано до състоянието, към което се стреми с такава невероятна скорост. Да предположим, че земята е обложена с данък 18 или 19 шилинга от паунд, тъй като не би могла никога да понесе 20. Да предположим, че са наложени всички възможни акцизи и мита, при което нацията може да издържи, без да изгуби изцяло търговията и индустрията си. И да предположим, че всички тези фондове са ипотекирани до безкрайност и че изобретението и хитростта на нашите проектантите или предприемачи не могат да открият ново облагане, което да служи за основа на нов заем. Да разгледаме последиците от ситуацията. Въпреки че несъвършеното състояние на политическото ни познание и ограничените способности на човека правят трудно да се предсказват ефектите от все още неопитвана мярка, семената на разрухата са разпръснати в такова изобилие, че да убягнат от окоето на най-безгрижния наблюдател.

В това неестествено състояние на обществото единствените хора, които притежават някакви доходи над непосредствените ефекти на тяхната индустрия и усърдие, са притежателите на ценни книги, които освен продукцията на митата и акцизите получават почти цялата рента на земята и къщите. Това са хора, които нямат връзка с държавата и които могат да се радват на доходите си в

която и да е избрана от тях за живеене част на земното кълбо. Те естествено ще се погребат в столицата или в големите градове и ще потънат в летаргията на затыпяващ и разглезен лукс, без дух, без амбиция или радости. Сбогом на всички идеи за благородничество, дребна собственост и семейство. Ценните книги могат да бъдат прехвърляни моментално и като са в такова колебливо състояние, ще бъдат рядко прехвърляни през три поколения от баща на син. Или ако останат в едно семейство, те няма да предоставят наследствен авторитет или кредит на притежателя. По този начин няколкото рангове от хора, които образуват нещо като независима магистратура в една държава, създадена от ръцете от природата, напълно изчезват. Всеки човек с власт получава влиянието си само чрез комисията или пълномощията на суверена. Няма друг метод за потушаване или предотвратяване на въстанията освен с наемни войски. Липсва начин за отстояване на тиранията. Изборите са изпълнени с корупция и подкупи и средната сила между краля и народа е изцяло премахната, като неоспоримо се установява мъчителен деспотизъм. Притежателите на земя, презирани за тяхната мизерия и мразени за тяхното потисничество, няма да могат да се противопоставят.

Въпреки че законодателят трябва да реши никога да не налага данък, който вреди на търговията и пречи на индустрията, то ще бъде невъзможно за хората да размишляват справедливо по толкова изключително деликатни проблеми, без да сгрешат, или изправени пред спешни трудности, никога да не се отменят от решението си. Продължителното колебание в търговията изисква непрекъснатата промяна в природата на данъците, което излага законодателя във всеки момент на опасността както от преднамерена, така и от нежелателна грешка. И всеки удар върху търговията – дали чрез несправедливи данъци, или от други случайности, хвърля цялата система на управление в хаос и объркване.

Но какъв метод може да използва обществото сега, дори ако предположим, че търговията ще продължава в най-цветущо състояние, за да издържа своите външни войни и предприятия и за да защитава своята чест и интереси или тези на съюзниците си? Не питам как обществото може да упражнява такава истинска сила, каквато поддържаше през последните войни, където надвишихме не само нашите естествени сили, но също и на най-големите империи. Тази екстравагантност е злоупотреба и е източник на всички опасности, на които сме изложени. Но тъй като ние все пак предполагаме голямата търговия и благосъстояние да останат дори и след ипотекирането на всеки фонд, то тези богатства трябва да бъдат защитавани с пропорционална сила, но откъде държавата ще получи приходите, които ще я поддържат? Просто и ясно, това трябва да стане чрез непрекъснатото данъчно облагане на притежателите на анюитети или, което е същото нещо, чрез ново ипотекиране при всяка необходимост на известна част от техните анюитети.¹³ Това ще ги накара да допринасят за тяхната соб-

¹³ Адам Смит описва няколкото начина за вземане на заеми, използвани от британското правителство

ствена защита и тази на нацията. Но трудностите, съпровождащи такава политика, ще се изяснят, когато предположим, че кралят е станал абсолютен господар или все още е контролиран от национални съвети, в които притежателите на анюитети трябва по необходимост да имат основната дума.

Ако принцът е станал абсолютен монарх, което би могло да се очаква от такова стечение на обстоятелствата, то ще е много лесно да увеличи налозите върху притежателите на анюитети, което ще се състои само в държането на пари в неговите ръце, така че този вид собственост скоро ще загуби целия си кредит. Целият доход на всеки индивид в държавата трябва напълно да бъде оставен на усмотрението на суверена. Това е степен на деспотизъм, която още никой ориенталски монарх не е достигнал. Ако пък съгласието на притежателите на анюитети е необходима предпоставка за всяко данъчно облагане, то те никога няма да бъдат убедени да допринасят достатъчно за поддръжката на управлението, тъй като намалението на техните приходи ще бъде твърде значително, няма да бъде скрито под външността на акцизи и мита и няма да бъде поделено с никоя друга класа в държавата, която по предположение вече е обложена с данъци до крайност. В някои републики съществуват примери за даването на стотното пени, а понякога на петнадесетото, за поддръжка на държавата, но това винаги представлява изключително и произволно упражняване на власт и никога няма да стане основа за постоянна национална защита. Винаги откриваме, че когато правителството е ипотекирало всички свои доходи, то по необходимост потъва в състояние на отпуснатост, бездействие и безсилие.

Това са неудобствата, които могат да бъдат предвидени в ситуацията, към която Великобритания забележимо се движи. Без да споменаваме безбройните неудобства, които не могат да бъдат предвидени и които могат да са резултат от такава зловеща ситуация държавата да се направи главният или единствен собственик на земята освен инвестирането ѝ със всеки възможен акциз и мито, което плодородното въображение на министрите и проектантите са били способни да измислят.

Трябва да си признаем, че съществува странна леност, дължаща се на продължителен обичай или навик, която е обхванала всички класи от хора по отношение на държавния дълг и която не е като жалните оплаквания на проповедниците относно техните религиозни доктрини. Всички се надяваме на нещо, на което и най-оптимистичното въображение не може да се надява, а именно, че или това (или някое друго) правителство ще бъде обзето от такава постоянна и неотменна пестеливост, че да напредне при изплащането на дълговете, или състоянието на международните отношения ще им предостави достатъчно дълго спокойствие и безгрижие за подобно начинание. *Какво тогава ще стане*

през 18 век. Те са включвали вечен анюитет, равен на лихвата, който държавата може да изкупи по всяко време, като плати лихвата върху заетата сума. Този начин е бил известен като вечно финансиране или просто като финансиране. Други видове анюитети са били с фиксиран срок и със срок живота на заемодателя (Smith, A., 1776. *Wealth of Nations*, bk. 5, ch. 3). – Бел. пр.

с нас? Дали някога сме били такива добри християни и толкова отдадени на Провидението? Това е любопитен въпрос – дори ако се разглежда само от спекулативната му страна, на който няма да бъде невъзможно да се намери някакъв предполагаем отговор и решение. Събитията тук ще зависят твърде малко от изходите на битки, преговори, интриги и фракции. Съществува естествен прогрес на нещата, които може да ръководи нашето мислене. Както би трябвало да се е изисквало умерено благоразумие, когато започнахме тази практика на ипотекиране, за да предвидим от природата на хората и на министрите, че нещата ще бъдат докарани до крайността, която виждаме, така сега, когато те са щастливо достигнати, няма да бъде трудно да се предположат последиците. Трябва да се случи едно от двете събития: или нацията трябва да разруши държавния кредит, или държавният кредит ще разруши нацията. Невъзможно е и двете да съществуват заедно по начина, по който са управлявани в тази или в някои други нации.

Наистина е налице схема за изплащане на нашите дългове, която беше предложена преди повече от тридесет години от един образцов гражданин – господин Хътчисън,¹⁴ и която беше одобрена от няколко разумни мъже, но нейното приложение е твърде невероятно. Според него е грешно да си представяме, че този дълг е на държавата – в действителност всеки индивид дължи пропорционален дял от него и плаща в своите данъци пропорционален дял от лихвата освен разноските по администрирането на тези данъци. Не е ли по-добре да направим пропорционално разпределение помежду си и всеки от нас да внесе сума в съответствие с неговата или с нейната собственост и по този начин да освободим всички наши фондове и държавни ипотеки? Този автор, изглежда, не е взел предвид, че бедните трудови хора плащат значителна част от данъците чрез тяхното годишно потребление, въпреки че не могат да платят предварително пропорционална част от изискваната сума. Без да споменаваме, че собствеността в пари и капиталите в търговията могат много лесно да бъдат укрити или прикрити и че видимата собственост в къщи и земи в крайна сметка би отговаряла за целия дълг. Неравенство и потисничество, на което не можем лесно да се подчиним. Но въпреки че този проект не би могъл да се случи никога, то не е невъзможно дълговете да причинят сърдечна болест на нацията и тя да бъде жестоко потисната от тях, като в същото време се появи някой смел проектант с въображаеми схеми за тяхното изплащане. И тъй като държавният кредит ще започва да става доста нисък и крехък, най-малкото докосване ще го разруши, както се случи във Франция по време на регентството¹⁵, и по този

¹⁴ Hutcheson, A. (1721). *A Collection of Treaties relating to the National Debts and Funds* (<https://archive.org/details/collectionoftrea00hutcuoft/page/n7/mode/2up>). Арчибалд Хътчисън (1659-1740) е британски юрист, политик и депутат в Камарата на общините, благодетел и член на Кралското общество (Royal Society). – Бел. пр.

¹⁵ Периодът от 1643 до 1661 г. по време на ранното управление на Луи XIV, когато главната отговорност за страната се е носила от кардинал Мазарини. – Бел. пр.

начин той *ще умре от доктора си*.

(Някои съседни държави практикуват лесен метод, чрез който намаляват държавните си дългове. Французите имат обичай, както римляните преди тях, да увеличават количеството на техните пари. И нацията там е била толкова добре запозната с това, че този обичай не вреди на държавния кредит, въпреки че такова повишение премахва веднага с едикт толкова много от дълговете им. Холандците намаляват лихвата без съгласието на техните кредитори или, което е същото, произволно облагат фондовете, както и собствеността. Ако можем да използваме един от тези методи, ние никога няма да бъдем потиснати от национални дългове. И не е невъзможно някой от тези или друг метод, при всички рискове, да бъде опитан за увеличаването на нашите трудности и тежести. Но хората в страната ни са толкова добри мислители, когато става въпрос за техния интерес, че държавният кредит вероятно би пропаднал веднага след такъв опасен опит.)

Много по-вероятно е накърняването на националното доверие да бъде необходимият резултат от войни, загуби, нещастия и обществени бедствия или дори може би от победи и завоевания. Трябва да си призная, че когато видя принцове и държави, които се бият или спорят всред техните дългове, фондове и държавни ипотекы, това винаги ми напомня за дуел, представляващ игра с пръчки в магазин за *китайски* порцелан. Как може да се очаква, че суверените ще пощадят някаква вредна за тях и за обществото собственост, когато имат толкова малко състрадание към животи и собственост, които са полезни за тях и за обществото? Нека да дойде времето (и то със сигурност ще дойде), когато новите фондове, които са създадени за ежегодните нужди, не успеят да съберат подписка и да натрупат планираните средства.

Да предположим, че свежите пари на нацията са изхарчени или че нашето доверие, което е било толкова силно, започва да ни изневерява. Да предположим, че в това състояние нацията е заплашена с нашествие, избухнал е бунт (или се подозира, че ще избухне такъв), военна част не може да бъде екипирана поради липса на пари или снаряжение или дори не може да бъде изплатена чужда субсидия. Какво трябва да направи принц или министър в такова спешно състояние? Правото на самосъхранение е неотчуждаемо и свято за всеки индивид и още повече за всяко общество.¹⁶ И глупостта на нашите държавници

¹⁶ Пишейки за неотчуждаеми и свещени права на самосъхранение (вж. Трактата за човешката природа 3.2.10.), Хюм напомня политическата мисъл на Томас Хобс и Джон Лок, както и по-късни формулировки като тази на Американската декларация за независимост от 1776 г. или Декларацията за правата на човека и гражданина от 1789 г. Като цяло Хюм обаче е против традицията на Хобс, като отрича, че желанието за самосъхранение е фундаментална страст, спрямо която трябва да бъде разглеждан човешкият морален и политически живот. Той изрично критикува „егоистичната система на морала“ на Хобс и Лок (*An Enquiry Concerning the Principals of Morals*, App. 2), подчертавайки, че незаинтересуваните страсти често надделяват над заинтересуваните. Истина е, че за всички същества, вкл. за човека (вж. Хюм, Д. 1986. *Трактат за човешката природа*. С.: Наука и

трябва да бъде по-голяма от глупостта на онези, които първи са поели дългове или, което е по-важно, на онези, които имат доверие или продължават да имат доверие на това обезпечение, ако тези държавници държат в ръцете си спасението и не го използват. Така създадени и ипотекирани, фондовете ще носят по това време голям годишен приход, който е достатъчен за сигурността и за защитата на нацията. Парите сигурно лежат в хазната, готови за изплащане на тримесечната лихва. Необходимостта зове, страхът подтиква, разумът увещава, състраданието само възкликва: Парите ще бъдат оползотворени незабавно с най-тържествени заявления, за да бъдат може би веднага заместени. Нищо повече не е необходимо. Цялото здание вече се клати и ще падне на земята и ще погребее хиляди в развалините. И това може да се нарече *естествената смърт* на държавния кредит. Към този период тенденцията и ходът му е естествен, както и на едно животинско тяло – към разрушение и разпадане.

Повечето хора са такива големи наивници, че въпреки насилствения шок на държавния кредит, какъвто такава доброволна несъстоятелност би предизвикала в Англия, няма да мине много време и кредитът би се възстановил в същото цветущо състояние, както преди. По време на последната война¹⁷ сегашният крал на Франция взе заеми с лихва, по-ниска, отколкото неговият дядо някога е успял да получи – такава лихва, с каквато Британският парламент взема заеми, като се съобразява с естествената норма на лихвата в двете кралства. И въпреки че хората обикновено са управлявани по-скоро с онова, което са видели, отколкото с онова, което биха предвидили с някаква сигурност, все пак обещанията, тържествените заявления, честната външност и изкушенията на сегашния интерес имат талкова силно влияние, че малцина успяват да им устоят. Човечеството се хваща винаги и през всички векове на същите примамки и стръв, на същите трикове, които се разиграват отново и отново и все още го мамят. Върховете на популизма и патриотизма са все така изпитаният път към властта и тиранията, ласкателството – към коварството, редовните войски – към произволно и тиранично управление, и величието на Бога – към временния интерес на духовенството. Страхът от безкрайно разрушаване на държавния кредит, като позволяваме да е зло, е ненужен призрак.¹⁸ След като

изкуство, 1.3.16, превод Веселин Лаптев), „любовта към живота“ е един от инстинктите, вродени в нашата природа (Трактат 2.3.3.), и че изпитваме „естествен ужас към смъртта“. Въпреки това Хюм придава малко внимание на този ужас и не казва, че той доминира другите страсти. За разлика от Хобс Хюм (а век по-късно и Дарвин) признава благородството на смелостта и саможертвата за другите. Той признава правото на самоубийство, когато при определени обстоятелства животът се превърне в тежко бреме (вж. неговото есе „За самоубийството“). – Бел. пр.

¹⁷ Луи XV по време на войната за австрийското наследство. – Бел. пр.

¹⁸ Любопитно в тази връзка е неотдавнашното размишление на Нобеловия лауреат по икономика за 2008 г. Пол Кругман за националния дълг на САЩ, а именно, че хората трябва да се научат да не се тревожат и да обичат дълга, правейки препратка към популярен филм – черна комедия на Стенли Кубрик от 1964 г. (вж. Krugman, P. Learn to Stop Worrying and Love Debt. *The New York Times*, Dec. 3, 2020, <https://www.nytimes.com/2020/12/03/opinion/biden-republicans-debt.html>). – Бел. пр.

сме паразитирали и зависими от нашите дългове, благоразумният човек в действителност по-скоро би заел на държавата веднага – така, както богатият мошеник, макар че никой не би го накарал да плати, е предпочитан длъжник пред честен банкрутирал, защото може да открие, че за да може да води бизнеса си, е в негов интерес да плати дълговете си, когато те не са много тежки, докато вторият просто няма тази възможност. Размишлението на Тацит, което е вечно валидно и вярно¹⁹, е приложимо и за нашия случай: „Тълпата приемаше със задоволство големите подаръци и благодеяния, които той правеше. Най-глупавите граждани ги купуваха, докато мъдрите ги смятаха за нищо неструващи привилегии, които не можеха да бъдат давани, нито приемани, ако държавата трябваше да съществува.“²⁰ Държавата е длъжник, който никой човек не може да накара да плати. Единственият контрол, който кредиторите имат над нея, е интересът да се запази кредитът. Такъв интерес може да изгуби равновесие и да рухне от много голям дълг и от трудна и извънредна спешност, като се предполага, че кредитът е невъзвръщаем. Без да споменаваме, че често някаква необходимост в точно определен момент принуждава държавите към мерки, които са, ако говорим в съответствие с истината, срещу техния интерес.

Тези две събития са нещастия, но не от най-големите. Хиляди са жертвани за безопасността на милиони. Ние обаче не сме застраховани, че няма да се случи противоположното събитие и че милиони няма да бъдат жертвани за временната безопасност на хиляди.

(Чувал съм, че е изчислен броят на чуждите и родните кредитори на държавата, като той е само 17 000. Сега те си придават важност с техния доход, но в случай на държавен банкрут веднага ще се превърнат в най-ниските, най-долните, най-лошите и презрителни хора. Достоинството и авторитетът на земевладелците и благородниците са много по-добре вкоренени и биха направили спора много неравен, ако се стигне до такава крайност. Човек би бил склонен да смята, че това събитие ще се случи скоро, да кажем, след петдесет години, ако подобни предсказания на нашите бащи за продължителността на държавния ни кредит не се окажат погрешни въпреки всякакви разумни очаквания. Когато астролозите във Франция предсказвали всяка година смъртта на Хенри IV, той заявявал, че *все някой ден тези приятели би трябвало да познаят*. Следователно ще бъдем внимателни при предписването на определена дата и ще се задоволим само да посочим събитието.)

Нашето популярно управление вероятно ще направи трудно или опасно за един министър да посмее да използва такъв опасен метод като този на доброволния

¹⁹ Стряскащо е твърдението на Хюм за размишлението на Тацит като вечна истина. – Бел. пр.

²⁰ Тацит коментира усилията на император Вителий през 69 г. да си осигури благоволенieto на народа в неговата неуспешна борба с Веспасиан (HIST., LIB III.: *Sed vulgus ad magnitudinem beneficiorum aderat: Stultissimus quisque pecuniis mercabatur: Apud sapientes cassa habebantur; que neque dari neque accipi, salva republica, poterant*). – Бел. пр.

банкрут. И въпреки че Камарата на лордовете е съставена почти само от собственици на земя, а в Камарата на общините мнозинството са такива, като съответно никой от тях не се предполага да има голяма собственост във фондовете, все пак връзката на членовете на фондовете със собствениците може да са окаже толкова пряка и непосредствена, че да ги направи по-силни от публичното доверие, отколкото изискват благоразумието, политиката или дори справедливостта.²¹ И може би нашите чужди врагове (или по-скоро враг, тъй като имаме само един опасен) могат да бъдат такива политици, че да открият, че нашата безопасност се намира в отчаяно положение и следователно не могат да ни покажат явната и гола опасност, докато тя не стане неизбежна. Нашите деди, бащи и ние сме преценили справедливо баланса на силата в Европа като твърде невъзможен за запазване без нашето внимание и помощ. Но децата ни, уморени от борбата и обременени с тежести, могат да решат да си седят спокойно и да гледат как техните съседи са потискани и завладявани, докато най-накрая те самите и техните кредитори се преклонят и подчинят на благоволенieto на завоевателя. И това може би всъщност ще бъде наречено точно *насилствената смърт* на нашия държавен кредит.²²

Тези явления може би не изглеждат така далеч във времето и вероятно са такива, които разумът предвижда почти толкова ясно, колкото всяко нещо, лежащо в утробата на времето.²³ И въпреки че древните са смятали, че за да се

²¹ Това е така, защото интересът на собственика на земя като длъжник ще влезе в конфликт с интереса на притежателя на ценни книжа. Трудно е да се прогнозира как двата интереса ще се обединят, за да поддържат публичната състоятелност. Хюм разглежда по-подробно и последователно нарастващия дълг като потенциален източник на конфликт между „поземления“ и „търговския“ интерес. Вж. есето „За партиите изобщо“ (Hume, D. 1985., Of Parties in General. In: Miller, E. F. (ed.). *Essays Moral, Political and Literary*. Indianapolis: Liberty Fund, <https://oll.libertyfund.org/title/hume-essays-moral-political-literary-1f-ed>). – Бел. пр.

²² В „Богатството на народите“ Адам Смит говори също и за „разрушителното действие на вечното финансиране“, като е бил загрижен за нарастващия публичен дълг на Великобритания. Но както и Хюм, той споделя мнението, че вероятно способността на страната да поема дълг ще нараства и тя ще избегне банкрута. Вж. Smith, A. 1937 [1776]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Cannan, E. (ed.). New York: Random House, p. 873, 882 (<https://archive.org/details/dli.ernet.12279/page/n3/mode/2up>). Сто години по-късно историкът Томас Маколи (Thomas Babington Macaulay, 1800-1859) ще продължи с оптимизъм на уиг обсъждането на произхода и развитието на националния дълг на Великобритания в своята недовършена многотомна „История на Англия“ (1849-1855) и дори ще порицае Дейвид Хюм и Адам Смит за тяхната предпазливост (вж. главата „The Origin of the National Debt“ в *The History of England. The Complete Works of Lord Macaulay*. Vol. V. London: Longmans, Green & Co. 1898, pp. 335-348, <https://archive.org/details/worksoflordmacaulay0005maca/page/n11/mode/2up?q=Hume>). – Бел. пр.

²³ Хюм пише тези редове в контекста на масовото убеждение по негово време, че Земята е на възраст около 6000 години, и преди момента, в който приятелят на Адам Смит и един от основоположниците на съвременната геология Джеймс Хътън (James Hutton, 1726-1797) ще обоснове идеята, че Земята е много древна и „без начало и без край“. Вж. Repchek, J. 2003. *The Man Who Found Time: James Hutton and the Discovery of the Earth's Antiquity*. Cambridge, MA: Perseus Publishing, (<https://archive.org/details/manwhofoundtimej0000repch/page/n5/mode/2up>). Вж. също Мандов, Г. 1986. *Геоложката история на земята*. С.: Наука и изкуство, с. 16. – Бел. пр.

достигне до дарбата на предсказанието, е необходимо божествено опиянение или лудост, човек може безопасно да твърди, че за да се направят предсказания като описаните тук, не е необходимо нищо друго освен да бъдем с всичките си сетива и разум и свободни от популярна лудост и заблуждение.

Допълнителна литература

Хюм, Д. (2014). *Политически есета* (превод Св. Малинов). С.: Сиела.

Хюм, Д. (2016). *Изследване на човешкия разсъдък* (превод В. Любенова). С.: Изток-Запад.

Hume, D. (May 7, 1711 - August 25, 1776) via *McMaster University Archive for the History of Economic Thought*, <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/hume/index.html>

Hume, D. (1955). *Writings on Economics* (Rotwein, E. ed.). London: Nelson, <https://archive.org/details/writingsoneconom0000hume/page/n3/mode/2up?view=theater>

Hume, D. (1711-1776) via *Online Library of Liberty*, <https://oll.libertyfund.org/person/david-hume>

Fieser, J. David Hume. In: *The Internet Encyclopedia of Philosophy*, <https://iep.utm.edu/hume/>

Henderson, D. H. David Hume. In: *Econlib Encyclopedia*, <https://www.econlib.org/library/Enc/bios/Hume.html>

Morris, W. E. and Brown, Ch. R. (2021). David Hume. In: Zalta, E. N. (ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Spring 2021 Edition), <https://plato.stanford.edu/archives/spr2021/entries/hume/>.

Rotwein, E. (1987). Hume, David (1711-1776). In: Eatwell, J. (ed.). *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Vol. 2. London: The Macmillan Press, pp. 692-695.

Shabas, M. and Wennerlind, C. (2020). *A Philosopher's Economist: Hume and the Rise of Capitalism*. Chicago: The University of Chicago Press.

Превод: Д-р Васил Бресковски

ИКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА: КРИЗА, ВЪЗСТАНОВЯВАНЕ, УСТОЙЧИВОСТ

Ивайло Беев

Университет за национално и световно стопанство

На 12 ноември 2021 г. в Университета за национално и световно стопанство под патронажа на ректора проф. д-р Димитър Димитров се проведе годишна научна конференция на тема „Икономически предизвикателства: криза, възстановяване, устойчивост“. Специален гост на събитието беше г-н Атанас Пеканов, заместник министър-председател по управление на европейските средства. На форума присъстваха представители на работодателите, на синдикатите, на централната и местната власт и на неправителствени организации. Гости бяха и доц. д-р Михаил Мусов, заместник-ректор по научноизследователска дейност и международно сътрудничество, и доц. д-р Росен Кирилов, заместник-ректор по дигитализация и киберсигурност.

Като организатор на конференцията *доц. д-р Ивайло Беев*, ръководител на катедра „Икономикс“ на УНСС, отбеляза задоволството си от широкото присъствие на този традиционен форум. Той обърна внимание, че въпреки регулярното му провеждане за катедра „Икономикс“ това е най-важното събитие в годината. „Това е времето, през което сверяваме часовниците си с колегията, с практиката, със студентите и техните виждания. Отговорността на този форум е да запазим водещата позиция на катедрата и на университета в развитието на икономическата наука.“

В своето поздравление ректорът на УНСС *проф. Димитър Димитров* подчерта, че конференцията е много навременна. „Темата на форума е определена още миналата година, което показва прогностичните способности на хората от катедрата“, отбеляза той и каза, че очаква събитието да предизвика голям интерес, което се подразбира и от присъствието на вицепремиера г-н Пеканов. „Доц. Кристилина Георгиева, която е изпълняващ директор на МВФ, е от тази катедра, още едно огромно признание не само за катедрата, но и за университета“, допълни проф. Димитров. По думите му УНСС е доказал, че духът прави силата, и сега въпросът е „да комуникираме така, че идеите ни по-лесно да стигат до тези, които взимат решения. А и тези, които взимат решения, да бъдат убедени в добрите резултати, които ще се получат“.

„Работата на икономистите и на икономическата дисциплина е да дава основа за правилните политики и решения, да помага на политиците да търсят правилните отговори в дадения контекст и историческата ситуация“, акцентира в приветствието си вицепремиерът *г-н Атанас Пеканов*. Той изтъкна, че всичко се променя изключително бързо, дори отстрани да не изглежда така, знанието е много динамично и именно такива конференции и научни трудове дават капка по капка решенията. В изказването си министър Пеканов застъпи темите за минималната работна заплата, неравенствата, еврото и паричния съюз, които определи като трите примера, показващи как чрез конференции споделеното мнение по дадена политика променя знанието в една или друга посока.

Г-жа Мария Минчева, заместник-председател на Българската стопанска камара благодари за възможността да сподели с какво се е сблъскал бизнесът през последните две години на изпитанието, предизвикано от Ковид пандемията. „Дълбоко съм убедена, че политическият отговор на тази здравна по своя генезис криза ще бъде обект на научни разработки в продължение на десетилетия. Пораженията, които нанесе пандемията, мога да сравня с тези от Втората световна война. Никой не беше подготвен за такива обстоятелства“, коментира тя. Г-жа Минчева разясни, че „за фирмите и работодателските организации този период беше свързан с почти денонощни усилия и работа. След първоначалния шок ситуацията плавно започна да се нормализира“. Тя е категорична, „че е време да говорим не само за криза, а за възстановяване, и то за устойчиво възстановяване, което минава и през трансформация, и през нови политики, свързани с дигиталния и зеления преход“.

В приветствието си *д-р Любослав Костов*, директор на Института за социални и синдикални изследвания и главен икономист на КНСБ, заяви: „Присъствието на толкова много хора, представляващи различни организации, е доказателство, че тази конференция се утвърди и придоби обществена значимост“. Той допълни, че „любовта към науката е любов към истината, честността е основна добродетел в нашите академични среди. Връзката на висшето образование и икономическата политика, която се прилага от политиките, трябва да се засили и такива форуми са подходящ формат.“

Поздравления от Софийската търговско-промишлена камара поднесе заместник-председателят *доц. д-р Владимир Зиновиев*, директор на Центъра по енергиен бизнес и инфраструктура в УНСС. „Според анализите на Софийската камара тази криза е донесла сериозни предизвикателства за някои компании, други са направили сериозен пробив“, посочи той. Г-н Зиновиев очаква предизвикателствата да останат и през следващите години и затова „ролята на университета като „тинк-танк“ екип ще има изключителен потенциал“.

Г-н Ергин Емин, председател на Асоциацията на българските градове и региони, приветства форума от името на Управителния съвет на Асоциацията. Той изтъкна колко навременна е конференцията от гледна точка на това, че преди седмица е приет Националният план за възстановяване и развитие, и изрази надежда, че сътрудничеството с УНСС ще продължи ползотворно и занапред.

Г-н Даниел Парушев, председател на Националното представителство на студентските съвети сподели, че за него голям интерес представляват темите на конференцията, свързани с подобряване на качеството на висшето образование. „Тези теми са изключително важни, ако искаме да бъдем добър университет и да създаваме добри кадри“. Той отличи няколко от докладите в първа секция, която е ориентирана към методологията на преподаване.

От името на Студентския съвет приветствие към участниците в конференцията и нейните организатори поднесе неговият председател *г-н Ангел Стойков*, който заяви: „За нас докторантите е важно да трупаме нови знания и умения и да имаме възможност да представяме свои разработки на такива форуми.“

Проф. д-р Маргарита Атанасова, декан на Общикономическия факултет, поздрави участниците с думите: „Самото наименование на конференцията ясно показва трите предизвикателства пред съвременното икономическо знание. Респект към концептуалните основи на икономическата наука и към системното изграждане на академични екипи с висок професионализъм, нещо, с което катедра „Икономикс“ се справя успешно.“ Проф. Атанасова изрази убеждението си, че форумът е не само активен стимул за нови творчески идеи и постижения, но и възможност да се чуе гласът на професионалистите.

Доц. д-р Венелин Бошнаков увери, че в лицето на факултет „Приложна информатика и статистика“, който той представлява, катедра „Икономикс“ може да намери много добър партньор. „Смятам, че имаме сериозно бъдеще да работим съвместно по различни изследователски задачи и да докладваме резултатите на тези форуми.“

Фокусът на Седмата годишна конференция на катедра „Икономикс“ на УНСС е върху едни от най-важните и актуални икономически предизвикателства през 2021 г., но също и върху методологичните проблеми на икономическата теория, на нейното преподаване и разработването на учебна литература. Значението на методологическата част беше и акцентът в Поздравителния адрес, поднесен от *доц. д-р Иван Стоилов*, ръководител на катедра „Физическо възпитание и спорт“. Той подчерта важността на теорията за разработването на иновативни дидактични подходи, което, пречупено през призмата на спецификата на предметната област и в условията на пандемията от Ковид-19, придобива първостепенно значение. Доц. Стоилов пожела успех на конференцията и призова всички участници в нея „да осъществим максимата „Men Sana in Scorpure Sano“ (Здрав дух в здраво тяло)“.

Научният форум беше уважен с присъствието, вкл. и във виртуална среда, на изтъкнати колеги и представители на академичните среди: проф. д-р Григорий Вазов, ректор на ВУЗФ; проф. д-р Цветана Стоянова, заместник-ректор на УНСС; проф. д-р Пенчо Пенчев, декан и ръководител на катедра „Стопанско управление“, ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“; проф. д-р Людмил Несторов, ръководител на катедра „Общо теория на икономиката“, СА „Д. А. Ценов“; доц. д-р Христо Мавров, ръководител на катедра „Обща икономическа теория“ на Икономически университет – Варна; декани, ръководители на катедри и главни секретари в УНСС, както и много други уважавани преподаватели и учени.

Като пожела ползотворна работа на участниците в конференцията, доц. Ивайло Беев изрази увереност, че те ще допринесат за прецизиране и обогатяване на теоретичните концепции, за разкриване на особеностите и ролята на националната икономика в условията на задълбочаващите се процеси на глобализация и постпандемично възстановяване.

Пленарната сесия беше открита от *проф. д.ик.н. Васил Тодоров* (Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките). В пленарния си доклад „Основни черти на неокласическата методология: идентификация“ той характеризира основните черти на неокласическата методология: априоризъм; дедуктивизъм, априорен дедуктивизъм; аксиоматика/постулиране; аксиоматико-дедуктивно изграждане на теорията; математическа формализация; представата за вярна теория, към която се придържа неокласиката; инструменталност; мето-

дологически индивидуализъм; игнориране на обществената и на природната среда. Основният извод е, че водещо влияние върху изграждането и развитието на неокласическия икономикс има априорният и в частност – аксиоматичният дедуктивизъм. Според проф. Тодоров неокласиката не обяснява реалността, но има своята логика и смисъл като инструментална теория. Същевременно такава, каквато е, тя е доминираща в общата икономическа теория. И тук идва няколко големи въпроса. В академичното, макроуправленското и публичното пространство доминиращата теория се възприема, изучава се, преподава се, използва се не като инструментална, а като обясняваща теория. Тогава каква трябва да бъде доминиращата теория – инструментална или обясняваща? Може ли инструментална теория да бъде доминираща? Как и защо една инструментална (а не обясняваща) теория е станала доминираща? Кои са условията, факторите, механизмите, които налагат една или друга теория за доминираща?

Работата на конференцията продължи със заседания в *пет секции* по обособените тематични направления:

- I. Икономическата наука. Дидактика и методология;
- II. Кризата. Пандемия. Рискове и предизвикателства;
- III. Възстановяване. Инвестиции и растеж. Богатство и неравенство;
- IV. Устойчивост. България и ЕС. Политика и политики;
- V. Студентска секция.

Проблемите, отразени в задълбочено подготвени встъпителен доклад, подтикнаха участниците към много допълнителни и интересни интерпретации, изказвания и дискусии, проведени по секции.

1. Икономическата наука. Дидактика и методология

В това тематично направление вниманието беше фокусирано върху възможностите за подобряване на качеството на преподаване на съвременна икономическа теория и повишаване на приложимостта в практиката на получаваните от студентите знания.

Встъпителният доклад в секцията на *проф. д-р Пламен Чипев* (ФИСН, ПУ „Паисий Хилендарски“ и Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките) беше естествено продължение на пленарния доклад. Авторът разгледа трактовката на икономическата категория „собственост“ от неоинституционалния икономикс, който отчита ролята на институциите за функционирането на икономиката чрез „изменения и допълнения“ към принципите на неокласическия икономикс. Той посочи, че институциите са допълнителни ограничителни условия при построяване на оптимизиращите функции на стопанските агенти, а правата на собственост – фактор, конструиращ институциите. Като анализира критично базисни черти като нередукциране (*unattenuation*), очертаване и поделяемост на правата на собственост, проф. Чипев достига до заключението, че възприятието на собствеността в неоинституционалния икономикс остава в рамките на нормативния подход.

Вторият доклад, изнесен от *доц. Ивайло Беев*, беше посветен на „Взаимовръзката „емпирика - теория“ в научните изследвания (по някои от възгледите на Попър, Кун

и Лакатош“). Докладът беше с подчертано теоретична насоченост и интерпретира възгледите на Т. Кун за т.нар. парадигмална теория; отхвърлянето (от Кун) на Попъровия фалсификационизъм; синтеза на Лакатош и концепцията му за научно-изследователските програми. Авторът подкрепи тезите си с изследване за демаркацията между политическа икономия и икономикс.

В доклада си „Финансовата грамотност като възможност за икономическа и финансова устойчивост“ доц. д-р Калоян Симеонов (СУ „Св. Климент Охридски“) подчерта, че финансовата грамотност е тема, която все повече се поставя в дневния ред на държавите и техните общества. След началото на пандемията от Ковид-19 значението на финансовата грамотност излиза на още по-преден план, в т.ч. и във връзка с необходимостта от използването на дигиталните технологии за нейното повишаване. В заключение доц. Симеонов подчерта, че развитието на финансовата грамотност е все по-важно условие за наличието на икономическа и финансова устойчивост на отделните домакинства, а също и на бизнесите, вкл. на микро-, малките и средните предприятия.

Гл. ас. д-р Щерьо Ножаров (УНСС) представи доклада „Методически аспекти на повишаване на качеството на учебните материали по ПН „Икономика“ във висшите училища“. Според него проблемите на преподаването на съвременната икономическа теория изискват рязко повишаване на качеството на учебните материали. То има за цел не само задържането на българските кандидат-студенти в страната, но и привличането на чуждестранни кандидат-студенти към обучение в български висши училища. Учебните материали (учебници и учебни помагала) трябва да бъдат съобразени с новата ера на дигитализация, динамика и глобализация на теченията в икономическата теория. В същото време те трябва да имат достатъчна степен на унификация, за да могат да предпоставят алтернативност и взаимозаменяемост в областта на един и същи или свързани учебни курсове и студентите лесно да работят с тяхната структура и съдържание. Публичността, която поражда дигитализацията, не бива да води и до рискове за претенции към нарушаване на авторски права. Ето защо висшите училища трябва да имат възможност да управляват тези процеси превантивно, за да се избягват конфликти.

Гл. ас. д-р Христо Проданов (УНСС) представи доклада „Кризи, индустриални революции и промени в икономическата методология“. Неговият анализ прилага епистемологичен подход в изследването на връзката между кризите, Четвъртата индустриална революция и необходимостта от преосмисляне на икономическата методология, адекватна на една нова икономическа теория, чрез която да бъде разбрана променената в резултат от дигитализацията, големите данни и алгоритмите икономическа реалност. Според д-р Проданов всяка индустриална революция променя икономическата реалност, а с нея и икономическата методология, чрез която се обяснява тази реалност. Така последователно се преминава от класическата политическа икономия, през неокласическия икономикс, кейнсианството и неолiberaлизма, за да се стигне до наши дни, когато потребна става една нова дигитална политическа икономия.

Иван Тодоров (докторант в УНСС) разглежда темата „Хистерезисен ефект в икономиката – теория, методология, емпирика“. Той посочи, че хистерезисният ефект е

концепция, възприета от естествените науки, която се дефинира като нелинеен механизъм, често предполагащ множество (алтернативни) траектории и равновесия във времето. Това предполага, че временните сътресения могат да доведат до постоянни нови състояния на системата, което е особено важно от гледна точка на сегашната здравна и икономическа криза. Резултатите, представени в доклада, дават допълнителни аргументи за необходимостта да се насочат повече усилия към управлението на съвкупното търсене.

В изнесените доклади и последващите ги обсъждания беше очертан широк кръг от проблеми, свързани с преподаването, дидактиката и методологията на икономическата наука. Участниците в дискусиите изразиха свои аргументирани становища по тези проблеми и с това определено допринесоха за повишаването на качеството на преподаване на икономическа теория.

2. Кризата. Пандемия. Рискове и предизвикателства

Участниците в това тематично направление представиха интересни разработки, свързани с влиянието на пандемията върху стопанския живот.

В първия доклад „Макроикономическите рискове пред България“ доц. д-р *Мария Марикина* (УНСС) разгледа потенциалните рискове, пред които е изправена България в условията на световна пандемия. Предмет на изследването са нарастващото влияние, неяснотата и несигурността относно стопанските явления и съвкупността от нелинейни, небалансирани процеси в икономическите и социалните дейности.

Докладът на доц. д-р *Виктор Йоцов* (УНСС) анализира „Постпандемичните предизвикателства пред икономиката“. Авторът очерта реалистичните условия на вътрешната и външната среда, в рамките на които функционира икономиката на България, и представи прогнози относно очакваното икономическо развитие на страната.

Доц. д-р *Камелия Асенова* (УНСС) се спря на темата за „Ковид-19 пандемията и влиянието ѝ върху публичния дълг в България“. Целта на авторското изследване е да се установят измененията в публичния дълг в резултат от влиянието на пандемията. Анализирани са и влиянието на изведените промени върху възстановяването на българската икономика.

В доклада си „Основни фактори за кризисно развитие в организациите и практики за подготовка при криза“ доц. д-р *Даниела Йорданова* (ВТУ „Св. св. Кирил и Методий“) изведе и анализира факторите за кризисно развитие в организациите и представи конкретни практики за подготовка и справяне с неблагоприятните ефекти от кризата.

Гл. ас. д-р *Александър Косулиев* (Русенски университет „Ангел Кънчев“) изнесе доклад „Регионално измерение на последиците от Ковид-19 върху пазара на труда в България“. Авторът представи не само различни модели за анализ на въздействието на пандемията върху трудовия пазар в страната, но и информация както за посоката, така и за силата на това влияние.

Темата „Разработване на иновации във време на пандемия“ беше разгледана от д-р *Антоан Шотаров* (УНСС). Той проследи и анализира влиянието на пандемията, предизвикана от Ковид-19, върху икономиките като цяло и в частност върху инова-

ционната активност на микро- и макрониво. Изследването дава отправна точка относно възможността стимулирането на иновации и дигитализацията да помогнат за по-бързото излизане от икономическата криза.

В последния доклад в тази секция „Анализ за икономиката на България“ *Мехмед Расим* (докторант в УНСС) се спря на основните предизвикателства, пред които е изправена икономиката на страната в условията на световна пандемия.

Представените на втората секция от конференцията доклади предизвикаха сериозен интерес и задълбочена научна дискусия между участниците. Те могат да послужат като стабилна основа, върху която властимащите да оценят влиянието на пандемията от Ковид-19 върху икономиката на България, да прогнозират икономическото развитие на страната в краткосрочен план и да определят конкретни инструменти за подобряване на ситуацията.

3. Възстановяване. Инвестиции и растеж. Богатство и неравенство

Фокусът на заседанието на третата секция беше върху различни аспекти на инвестиционната активност и икономическия растеж, както и върху важни проблеми, свързани с разпределението на богатството и неравенствата.

В първия доклад „Отговорните институционални инвеститори като гаранتي за устойчивост“ *проф. д-р Радостина Бакърджиева* (Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките) представи концептуалните основи на теорията за отговорното поведение на институционалните инвеститори и изложи резултатите от проведено през 2021 г. експериментално наблюдение относно нагласите на водещи мениджъри към устойчивото инвестиране.

Сериозен интерес предизвика докладът на *доц. д-р Вера Пиримова* „Предизвикателства и приоритети за повече инвестиции в България“. Тя откри някои особености в динамичен и структурен аспект на иновациите в България, като отправи и конкретни препоръки за тяхното насърчаване.

Докладът на *гл. ас. д-р Николай Величков* (УНСС) „Инвестиционна активност по отрасли в България“ изследва отрасловата структура на инвестициите в страната за 20-годишен период. Авторът акцентира върху определени своеобразни особености на инвестиционната активност в България в сравнение с ЕС, отнасящи се до по-високата относителна значимост на инвестициите в нископроизводителни икономически сектори и дейности.

Резултатите от проведено иконометрично изследване на съществуващите зависимости между вноса и износа на инвестиционни стоки, вътрешните инвестиции и икономическия растеж в България бяха изложени от *гл. ас. д-р Аника Петкова* (УНСС). Посредством прилагането на набор от иконометрични техники тя констатира, че се доказва наличието на дългосрочни зависимости между включените в изследването различни групи показатели.

Гл. ас. д-р Петър Пешев (УНСС) и *гл. ас. д-р Иван Божикин* (УНСС) се спряха на темата „Разпределение на богатството: критичен анализ на съвременните публи-

кации по темата“. Въз основа на анализ на резултатите от водещи публикации по проблематиката те достигат до интересни изводи за: основните последствия от неравенствата; данъчното регулиране на богатството; връзката между финансовите активи, образованието и неравенството; влиянието на социалната среда върху неравенствата.

Д-р Любослав Костов (УНСС) се фокусира върху проблемите, свързани с минималната работна заплата. Стъпвайки на данни за икономиката на България, той отхвърли неокласическите разбирания за влиянието на нейния ръст върху заетостта и наред с това отпрати някои препоръки във връзка с Директивата на ЕС за адекватни минимални работни заплати.

В дискусиата за неравенствата се включи с изказване и *Иванина Манчева* (докторант в УНСС), която насочи вниманието към технологичните детерминанти на неравенството в доходите и богатството. Тя отбеляза, че в България проявлението на редица присъщи за дигитализацията ефекти е сравнително ограничено, поради което технологичните промени не са значим фактор за увеличаването на неравенствата у нас.

Последният доклад в тази секция „Взаимовръзка между инвестиции, растеж и кризи в страните от ЕС за периода 2000-2020 г.“ представи *Констанца Гюрова* (докторант в УНСС). Тя насочи вниманието към сходствата и различията в динамиката на инвестициите и реалния БВП в обособени групи страни от ЕС.

Въз основа на докладите и изказванията в секцията бяха направени обобщения и изводи, отнасящи се до основните измерения на дискутираните проблеми, както и до тяхното отражение върху икономическото развитие в световен, регионален и национален план.

4. Устойчивост. България и ЕС. Политика и политики

В четвърта секция беше разисквана много актуална и дискуссионна проблематика.

Радостина Стаменова (докторант в УНСС) представи съвместен доклад с *доц. д-р Ваня Иванова* (УНСС), в който се анализира възможността разработеният от Европейската комисия Стандарт за европейски еко-съобразни облигации да се възприеме като нов „златен еталон“ на капиталовите пазари, замествайки съществуващите доброволни принципи. Според авторите чрез новия стандарт ще се минимизира рискът за инвеститорите от заблуждаващи твърдения за еко-съобразност.

Гл. ас. д-р Петър Станков (УНСС, RHUL) насочи вниманието към много интересен и актуален проблем, свързан с определяне на политически оптимални равнища на рестрикции, като анализът засегна въпроса за ваксинациите.

Аспект на проблема за публичния избор беше застъпен и от *гл. ас. д-р Боян Иванчев* (УНСС) в доклада му „Ирационалността на избирателите и българската ситуация“. Авторът представи интересен анализ, като направи прогноза за резултатите от парламентарните избори в България.

Върху различните икономически последици от политическата нестабилност във Венецуела се фокусира *д-р Величка Николова* (УНСС), като представи важни

изводи относно съществуващите причинно-следствени връзки в тази област. Тя направи заключението, че наличието на политическа нестабилност в дадена страна може да се разглежда като сериозна заплаха пред възможностите за постигане на икономически растеж, за развитието на обществения сектор, както и за благосъстоянието на гражданите.

Интересен проблем беше разгледан от *гл. ас. д-р Димитър Дамянов* (УНСС) в доклада му „Секторна структурна конвергенция на българската икономика към Еврозоната – сравнителен анализ“. Авторът анализира поставения проблем от гледна точка на готовността на икономиката на България за присъединяване към Еврозоната на Европейския съюз.

На темата за конвергенцията в рамките на ЕС е посветен и докладът на *гл. ас. д-р Кристина Стефанова* (УНСС). Тя анализира съществуващите наднационални регулации и сближаването между държавите-членки на ЕС по линия на функционалната структура на публичните разходи и достига до извода, че в разглежданата сфера се отчита определено сближаване между страните.

Александър Годумов (докторант в УНСС) акцентира върху един от актуалните за инвеститорите въпроси, свързан със стратегиите за управление на портфейлния риск чрез експозиция към индекса на волатилност VIX® през 2020 г. Той направи заключението, че въпреки съществуващите предпоставки за диверсификация чрез експозиция към VIX® през 2020 г. това би било трудно да се реализира с една проста стратегия, базирана на кол опции или на инвестиция в борсово търгувани дългови ценни книжа.

В съвместения си доклад *Невена Иванова* (докторант в УНСС) и *проф. д-р Елка Василева* (УНСС) изследват конкретни примери (казуси) за компании, прилагащи принципи за устойчиво развитие и управление. Авторите разглеждат успешни модели за устойчиво корпоративно управление, чрез които да се демонстрира нуждата, възможността и перспективата от развитие на бизнес подходи, свързани с усилията за опазването на околната среда.

Д-р Ивайло Беев е доцент в катедра „Икономикс“ на УНСС, ibeev@unwe.bg

Ivajlo Beev, PhD, is Assoc. Professor at the Department of Economics of UNWE, ibeev@unwe.bg

ИКОНОМИЧЕСКАТА СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ – ФАКТОР ЗА МЕЖДУНАРОДНАТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ НА БЪЛГАРИЯ

Виржиния Иванова

Варненски свободен университет „Черноризец Храбър“

Динамиката на търговските потоци оказва силно въздействие върху развитието на икономическата специализация на България и е важно условие за засилването на нейните конкурентни позиции. Промените в международния бизнес, обусловени от развитието на глобалните стойностни вериги, дефинират нова структура на отраслите и на потенциала за износ и внос, а това води до сключването на регионални търговски споразумения, които са предизвикателство за националната конкурентоспособност. Именно голямото значение на тези проблеми за бъдещите външноикономически отношения на страната ни и за пътищата на намиране на решения провокира изследователския интерес на авторите на излязлата наскоро книга „България в международната икономическа специализация“ (вж. Панушев, Христова-Балканска, Хубенова-Делисивкова, Маринов, Стефанова, 2021). Осъществено в рамките на научноизследователската програма на Института за икономически изследвания при Българската академия на науките, проучването представя промените в теоретичните концепции и модели на международна специализация, мястото на България в структурата на търговските потоци и подходите за оценка на икономическата специализация. Авторите се концентрират върху регионални икономически структури и международно дефинирани модели на специализация, които са основа за изграждане на национална и фирмена стратегия и политика.

В книгата се изследват концептуалните подходи на класическите и съвременните теории за международната търговия и тяхната интерпретация в оценката на промените в световното стопанство. Анализирани са измененията в международната специализация на България, повлияни от включването ни в общата рамка на единния европейски пазар, което засилва конкуренцията между държавите-членки на ЕС и води до реструктуриране на дейностите на фирмите. Това обуславя и промените както във вътрешноотрасловата търговия, така и в стокообмена с трети страни. Авторите посочват, че международната специализация, основана на международните технологични различия, ще създаде съвременни конкурентни предимства за България и ще допринесе за включването ѝ в глобалните стойностни вериги. Предизвикателството пред българските фирми е партньорството с европейските компании и „разпределението на печалбите от производителността в зависимост и в резултат на технологичен прогрес в българското производство“ (с. 49).

Съществено място в анализа е отделено на трансформацията в моделите на глобална търговия под влияние на променящото се търсене и проявяващия се през последните години нов протекционизъм. Изтъкнато е, че сложният характер на отношенията между държави с различна степен на икономическо развитие и сключването на регионални търговски споразумения променят географията на

стоковите потоци, което оказва въздействие и върху участието на българските фирми на международните пазари. В изследването се отбелязва, че „разширяването на външнотърговските отношения може да бъде едновременно ключов фактор за откриване на различни перспективи пред българската икономика“ (с. 88). Специално внимание е отделено на проблемите пред световната търговия, породени от пандемията от Ковид-19, като е подчертано, че тя представлява предизвикателство към фрагментацията на световната икономика и към създадените модели на икономическа специализация.

Проучването на измененията в индустриалната структура показват съществената роля на глобалните стойностни вериги в специализацията на европейските държави. Това налага да се разработят програми и да се предприемат конкретни действия за технологичното обновяване на индустрията в ЕС, съобразявайки се с националните сравнителни предимства. Според авторите деиндустриализацията на европейската икономика може да се преодолее чрез промяна на стратегиите на фирмите и на конкурентоспособността на предлаганите бизнес производствени услуги. На тази основа те стигат до извода, че „развитието на високотехнологични производства в Европа е сигурна основа за подобряване на конкурентоспособността на производството и диверсифициране на экспортната структура“ (с. 125). Посочва се, че реиндустриализацията на промишлеността в Европейския съюз на базата на дигитални технологии ще доведе до структурни реформи и в останалите индустриални сектори и ще повиши устойчивостта на европейската икономика.

Съществен аспект в представения в книгата анализ на международната конкурентоспособност на България са концентрацията и диверсификацията на износа и на вноса. Изследването установява, че географската и отрасловата структура на търговията се определят от основните партньори от Европейския съюз и членството на България засилва тези процеси. Оценка на продуктовата, вертикалната и функционалната специализация показват, че в досегашния модел на специализация в ниските етапи на функционалната верига се постига качество, изисквано от следващата фаза на производството. Ето защо „изграждането на успешен модел на международна специализация би могло да включва както компоненти на индустриална политика в условията на Индустрия 4.0 (реиндустриализация), така също и развитието на външнотърговска политика, която да разширява ползите от вече утвърдената специализация“ (с. 146). Въз основа на направения анализ е изведена тезата, че имайки предвид динамиката в глобалните стойностни вериги и промените на единния пазар на ЕС, в този процес е важно да се засилват иновациите.

Сложният характер на международната икономическа специализация обуславя разработването на модели и алгоритми за оценка на параметрите на процеса и за извеждането на насоки за осъществяването му. На основата на теоретичните модели в книгата са систематизирани съществуващи методи за измерване, като акцентът е поставен върху индекса на Лафей. С негова помощ се установява, че структурната трансформация в България е силно повлияна от производствените дадености, като страната има сравнително предимство в три стокови групи. Във връзка с това е подчертана необходимостта „от преосмисляне на потенциала на

България за интелигентна специализация в рамките на съществуващите производствени вериги и подобряване на производствената им ефективност, подобрен достъп до финансиране на малките и средните предприятия и насърчаване на техните стратегически перспективи за формиране на уникални ключови компетенции и конкурентоспособност“ (с. 190).

Резултатите от изследването показват сложната динамика в структурата на търговските потоци, което намалява интеграционната привлекателност на България. Въз основа на това авторите достигат до заключението, че за да се подобри нейната международна конкурентоспособност, е необходимо да се разработи икономическа стратегия за страната, като се вземат предвид процесите на реструктуриране на икономиката на Европейския съюз, проблемите в Евронзоната и преходът към дигитална и климатично неутрална икономика.

Формулираните в книгата изводи дават основание да се твърди, че участието в глобалните стойностни вериги и в интеграционните общности не насърчава процесите на изграждане на конкурентни производствено-търговски структури. Наред с това се посочва, че „интеграционните процеси не стимулират изграждането на нови модели на международна специализация, а утвърждават позиции в ниските нива на вертикално интегрираните структури“ (с. 197).

Интерес представляват и представените от авторите оценки за влиянието на кризата, свързана с пандемията от Ковид-19, върху международната специализация, както и за възможните последици от нея за търговските потоци.

Изключително голямо предимство и достойнство на книгата са значителната по обем и лесно разбираема таблична и графична информация, изчерпателната и прецизна изложена библиография, както и авторският алгоритъм на модел за оценка на международната специализация. Тези изследователски постижения са теоретична и методологическа основа не само за бъдещи изследвания в областта на международната икономика, но и за разработването на национална външноикономическа стратегия, насочена към засилване на международната конкурентоспособност на Република България.

Библиографска справка

Панушев, Е., Христова-Балканска, И., Хубенова-Делисивкова, Т., Маринов, Е., Стефанова, Ю. (2021). *България в международната икономическа специализация*. С.: Издателски комплекс - УНСС, 216 с., ISBN 978-619-232-497-1

Д-р Виржиния Иванова е доцент във факултет „Международна икономика и администрация“ на ВСУ „Черноризец Храбър“, virginia_ivanova@abv.bg

Virginia Ivanova, PhD, is Assoc. Professor at Faculty of International Economics and Administration of Varna Free University „Chernorizets Hrabar“, virginia_ivanova@abv.bg

ГОДИШНО СЪДЪРЖАНИЕ НА СП. „ИКОНОМИЧЕСКА МИСЪЛ”

<i>Андреев, А.</i>	Място и роля на енергийната сигурност в бизнеса на Република България	5
<i>Афолаби, А. М., Сотан, К. А., Емедже, С. О.</i>	Реформите във финансовия сектор и икономическият растеж в Нигерия: иконометричен подход	2
<i>Башев, Х., Котева, Н.</i>	Конкурентоспособността на земеделските стопанства в България	4
<i>Брусарски, Р.</i>	100 години личен подоходен данък в България	1
<i>Венкатрая, Б.</i>	Има ли доказателства, подкрепящи хипотезата на екологичната крива на Кузнец за Китай? Тестване на границите с ARDL	1
<i>Димова, Н.</i>	Възможности за устойчивост в онлайн магазините	3
<i>Егберт, Х., Седларски, Т., Тодоров, А. Б.</i>	Основи на съвременната икономика: Хайнрих фон Щацелберг за проблемите на пазарната структура	5
<i>Егберт, Х., Седларски, Т., Тодоров, А. Б.</i>	Основи на съвременната икономика: Франк Х. Найт и концепцията за неопределеността, теорията на капитала и зараждането на Чикагската школа	6
<i>Кирова, А</i>	Мястото на руския мислител Посошков в историята на икономическите учения	5
<i>Коцева-Тикова, М., Дворак, Я.</i>	Биоикономиката в условия на COVID-19: ситуацията в България и Литва	4
<i>Кънева, О.</i>	Публично-частно партньорство в училищното образование в България: възможности и ограничения	6
<i>Любенов, Л.</i>	Маркетинг стратегии на секторно и регионално ниво в контекста на зелената кръгова биоикономика	5
<i>Макариева, М.</i>	Моделиране на кривата на доходност в неразвит финансов пазар: случаят на България	2
<i>Маринова, М., Пенчев, П. Д.</i>	Списание „Промисленост“ (1887-1890 г.) в историята на българската икономическа мисъл	4
<i>Минчев, А.</i>	Нагласите в някои широко разпространени модели на потребителско поведение	6
<i>Михайлова, М.</i>	Онлайн обучението, разглеждано от перспективата на маркетинговия продукт и неговите равнища. Емпиричен пример от България	2
<i>Морсели, А.</i>	Индивидуални решения и колективен избор в историята на икономическата мисъл	3
<i>Николова-Минкова, В.</i>	Изследване на зависимостта между равнището на конкурентоспособност и марковата заявителска активност на държавите от ЕС-27	5
<i>Пенева, Т.</i>	Четвъртият стълб на енергийната бедност в България	5

<i>Проданов, Хр.</i>	Дигитализацията на работната сила и бъдещето на труда	6
<i>Симеонов, С.</i>	Лидерството в контекста на международното управление на човешките ресурси	3
<i>Спасова, Е., Маринов, Е.</i>	Глобалните стойностни вериги и променящата се природа на международната специализация	1
<i>Танчев, Ст.</i>	Икономически растеж и държавни разходи – доказателства на закона на Вагнер в някои страни от ЕС	1
<i>Тасева, Г.</i>	Детерминанти на възможността на МСП в България за покриване на текущите им задължения с паричния поток от основна дейност	4
<i>Тотев, Ст., Мочурова, М., Коцева-Тикова, М.</i>	Приобщаващо регионално развитие – социални, икономически и екологични измерения	3
<i>Чобанова, Р.</i>	Новият стадий на икономическо развитие	2
<i>Шопов, Г., Димитров, Й.</i>	Социално-икономически статус на хората с увреждания и политики за интеграцията им на пазара на труда	3
<i>Щерионов, Щ. Д.</i>	Търговията в Кюстендил през Възраждането	2
<i>Nanfosso, R. T. Hadjitchoneva, J.</i>	La théorie économique face à la COVID-19: de Adam Smith à John Maynard Keynes	6
<i>Singh, K., Vashishtha, S.</i>	Liquidity infusion under Atmanirbhar Bharat scheme: A strategy to revive Indian power discoms	5
КОМЕНТАРИ		
<i>Егберт, Х., Седларски, Т.</i>	Основи на съвременната икономика: Мансър Олсън и колективното действие	4
ИКОНОМИЧЕСКО НАСЛЕДСТВО		
<i>Хюм, Д.</i>	Морални, политически и литературни есета: За публичния кредит	6
НАУЧЕН ЖИВОТ		
<i>Беев, И.</i>	Икономически предизвикателства: криза, възстановяване, устойчивост	6
<i>Величков, Н., Петкова, А. Николова, В.</i>	Икономически предизвикателства: криза, шокове, реструктуриране, политики	1
ОТЗИВИ, РЕЦЕНЗИИ		
<i>Боева, Б.</i>	Бизнес комбинации и международен бизнес	5
<i>Иванова, В.</i>	Икономическата специализация – фактор за международната конкурентоспособност на България	6

ANNUAL CONTENTS OF ECONOMIC THOUGHT JOURNAL

<i>Afolabi, A. M., Sotan, K. A., Emeje, S. O.</i>	Financial sector reform and economic growth in Nigeria: An econometric approach	2
<i>Andreev, A.</i>	Place and role of energy security in the business of the Republic of Bulgaria	5
<i>Bachev, H., Koteva, N.</i>	The competitiveness of agricultural holdings in Bulgaria	4
<i>Brussarski, R.</i>	100 years of personal income tax in Bulgaria	1
<i>Chobanova, R.</i>	The new stage of economic development	2
<i>Dimova, N.</i>	Opportunities for sustainability in online stores	3
<i>Egbert, H., Sedlarski, T., Todorov, A. B.</i>	Foundations of contemporary economics: Heinrich von Stackelberg on market structure	5
<i>Egbert, H., Sedlarski, T., Todorov, A. B.</i>	Foundations of contemporary economics: Frank H. Knight on uncertainty, capital theory, and the beginnings of the Chicago school	6
<i>Kaneva, O.</i>	Public-private partnership in school education in Bulgaria: opportunities and constraints	6
<i>Kirova, A.</i>	The place of the Russian notionalist Pososhkov in the history of economic doctrines	5
<i>Kotseva-Tikova, M., Dvorak, J.</i>	The bioeconomy during a COVID-19 pandemic: the case of Bulgaria and Lithuania	4
<i>Lyubenov, L.</i>	Marketing strategies at sectoral and regional level in the context of the green circular bioeconomy	5
<i>Makarieva, M.</i>	Yield curve modelling and forecasting in an undeveloped financial market: The case of Bulgaria	2
<i>Marinova, M., Penchev, P. D.</i>	“Industry” Journal (1887-1890) in the history of Bulgarian economic thought	4
<i>Mihailova, M.</i>	Online learning from the perspective of the marketing product and its levels. An empirical example from Bulgaria	2
<i>Minchev, A.</i>	An examination of attitudes in some widespread models of consumer behaviour	6
<i>Morselli, A.</i>	Individual decisions and collective choices in the history of economic thought	3
<i>Nanfosso, R. T. Hadjitcheva, J.</i>	Economic theory facing COVID-19: From Adam Smith to John Maynard Keynes	6
<i>Nikolova-Minkova, V.</i>	A study on the relationship between the level of competitiveness and trademark application activity of the EU-27 member states	5
<i>Peneva, T.</i>	The fourth pillar of energy poverty in Bulgaria	5

<i>Prodanov, H.</i>	The digitalization of labor force and the future of work	6
<i>Singh, K., Vashishtha, S.</i>	Liquidity infusion under Atmanirbhar Bharat scheme: A strategy to revive Indian power discoms	5
<i>Spasova, E., Marinov, E.</i>	Global value chains and the changing nature of international specialization	1
<i>Shopov, G., Dimitrov, Y.</i>	Socio-economic status of people with disabilities and policies on their integration in the labour market	3
<i>Shterionov, Sht. D.</i>	Trade in Kyustendil during the Revival	2
<i>Simeonov, S.</i>	Leadership in the context of international human resource management	3
<i>Tanchev, S.</i>	Economic growth and government expenditure – evidence of Wagner’s Law in some EU countries	1
<i>Taseva, G.</i>	Determinants of the ability of SMEs in Bulgaria to cover their current liabilities with the cash flow from their operating activities	4
<i>Totev, S., Mochurova, M., Kotseva-Tikova, M.</i>	Inclusive regional development – social, economic and environmental dimensions	3
<i>Venkatraja, B.</i>	Does China exhibit any evidence of an Environmental Kuznets Curve? An ARDL bounds testing approach	1
<i>COMMENTS</i>		
<i>Egbert, H., Sedlarski, T.</i>	Foundations of contemporary economics: Mancur Olson and collective action	4
<i>ECONOMIC HERITAGE</i>		
<i>Hume, D.</i>	Moral, political, and literary essays: Of public credit	6
<i>SCIENTIFIC LIFE</i>		
<i>Beev, I.</i>	Economic challenges: crisis, recovery, sustainability	6
<i>Velichkov, N., Petkova, A., Nikolova, V.</i>	Economic challenges: crisis, shocks, restructuring, policies	1
<i>REVIEWS</i>		
<i>Boeva, B.</i>	Business combinations and international business	5
<i>Ivanova, V.</i>	The economic specialization – a factor for the international competitiveness of Bulgaria	6

SUMMARIES IN ENGLISH

ECONOMIC THEORY FACING COVID-19: FROM ADAM SMITH TO JOHN MAYNARD KEYNES

Roger Tsafack Nanfosso, Juliana Hadjitchoneva

Although announced and/or expected by some experts in the field, the Covid appeared in November 2019 in China and was declared as a “pandemic” in March 2020 by the World Health Organization. It surprised the whole world by its scale, its speed of propagation, its insolence, its statelessness, its disrespect for the development levels of countries, and above all its cruelty. It has plunged the world into a state of lethargy and hibernation rarely seen in contemporary times and has forced life to retreat from its usual spaces of deployment.

In such a disjointed context of terror, and if one agrees with Robbins (1932, p. 15) that “*Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses*”, it may be useful to wonder about the force of laws, rules and other theorems set forth by such a science in the face of a pandemic whose severity index is only equal to that of influenza of 1918-1921. To do this, we use an analytical methodology in the sense that by briefly taking up the ideas of the first six of the twelve seminal thinkers identified by Yueh (2019) (*Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx, Alfred Marshall, Irving Fisher, John Maynard Keynes*), we attempt to discuss the resistance of their ideas (or the permanence of the relevance of their results) in the light of the pandemic. The result indicates that not all ideas are invariable.

Keywords: economic thought; political economy; capitalism; role of government; crises

JEL codes: B12; B13; B14; O10; P16

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN SCHOOL EDUCATION IN BULGARIA: OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS

Ophelia Kaneva

Public-private partnership (PPP) in school education in Bulgaria is an unknown but possible practice that can meet the main challenges in both education management and its implementation and impact. Arguments for its adequacy and value can be found in good international practices, in the experience gained, in the implementation of PPP in social services since 2004 and in the existence of relevant legislation. The article aims to develop and present the possibilities of using PPP in school education in Bulgaria. It analyzes good foreign practices, outlines the possibilities and limitations of PPP, and proposes a procedure for implementing PPP in school education. The conclusions of the study are that PPP will create a competitive environment in educational services, increase the quality of education and motivation to learn, and will introduce innovations and mechanisms to monitor and control

Keywords: public-private partnership; management; educational management; efficiency; effectiveness

JEL codes: L32; L33; L38

THE DIGITALIZATION OF LABOR FORCE AND THE FUTURE OF WORK

Hristo Prodanov

The article examines the changes in labor resulting from the digitalization of the workplace with the advent of the Fourth Industrial Revolution. The appearance of new forms of work, the

replacement of labor by machines and changes in the qualities and training of the workforce are highlighted. The overcoming of the social contradictions that accompany these changes is associated with the implementation of new instruments such as a global profit tax on large corporations and robotic systems, the elimination of offshore zones, new forms of regulation of new forms of work, unconditional basic income, reduction of working hours, changes in education systems, new forms of control over labor migration, etc. The conclusion is made that the changes occurring in labor lead to new processes and phenomena in the economy, which are an important challenge for economic sciences and especially for political economy to make observations and identify new trends and dependencies. At the same time, the new processes and phenomena require the creation and implementation of new tools for overcoming the negative consequences and adverse impacts on man and society.

Keywords: Fourth industrial revolution; digitalization; work; COVID-19, labor force

JEL codes: H12; I15; O15; P46; P16

AN EXAMINATION OF ATTITUDES IN SOME WIDESPREAD MODELS OF CONSUMER BEHAVIOUR

Andrey Minchev

In Marketing, the study of consumer attitudes as psychological variables, primarily related to the purchasing behaviours, is of main importance for predicting and influencing consumers' behaviours. The purpose of the study is to summarize the formation and impact of consumer attitudes on purchasing decisions, including the internal and external factors that influence attitudes in some of the classic behavioural models. The analysis is focused on the attitudes considered in these models, based on which their main characteristics are derived and presented in tabular form. The suggested findings contribute to a fuller explanation of the role of attitudes in consumers' behaviour and their importance in purchasing decisions, respectively.

Keywords: attitudes, consumer behaviour, purchase

JEL codes: D9; D11; D12; D91

FOUNDATIONS OF CONTEMPORARY ECONOMICS: FRANK H. KNIGHT ON UNCERTAINTY, CAPITAL THEORY, AND THE BEGINNINGS OF THE CHICAGO SCHOOL

Henrik Egbert, Teodor Sedlarski, Aleksandar B. Todorov

Frank Knight (1885–1972) was an exceptional social scientist and a prolific writer of many reviews and comments on topics in economic theory, philosophy, and ethics. In economics he is best known for his work on uncertainty as a cause for entrepreneurial profit in competitive markets. This is only one of his many contributions that put the market and the price mechanism at center stage. In contrast to many other neoclassical writers, he vehemently criticized the market as a guiding principle to form a society since the market is unethical. Knight considered the economy as a social system and the economic approach as one among many others in social sciences. Knight is a founding father of the Chicago School of Economics. Several of his students became Nobelists.

Keywords: Frank Knight; risk; uncertainty; entrepreneurship; capital theory; Chicago School of Economics; social organization; profit; competitive market

JEL codes: B21; B25; B31; B53; D41