



# Инфлация, дефлация и управлението на икономиката

проф. д-р Боян Дуранкев, УНСС  
ас. д-р Митко Хитов, УНСС

*„Еретическият дух“ благоприятствува за  
търговията и манифактурите, но въпреки това  
той - Филип II - предпочита да бъде крал на бедни,  
но верни католици.*

*Филип II – крал на Испания (1556-1598)*

Управлението на националната икономика не е от лесните упражнения, с които би се справил случайно попаднал „месия“, след поредните всенародни избори, а изключително сложен процес, изискващ различни специалисти, притежаващи голям арсенал от качества и умения, изградени в продължение на десетилетия. В класическата икономическа литература управлението се разглежда от формална (като информационна система) и от съдържателна гледна точка. В широк смисъл, **управлението** може да бъде характеризирано като целенасочено въздействие, чрез инструментите на икономическата политика, от един управляващ център, по отношение на стопанските променливи и функционалните зависимости в националната икономическа система, за достигане на техните еднозначно определени оптимални значения. При него говорим за управление на личности от страна на личности за постигане на координация в рамките на протичащите в системата производствени процеси, за удовлетворяване в максимална степен на обществения, а оттам и на личния интерес на всеки член на същото това общество.

От друга страна, основа на обществените отношения е разделението на труда между неговите членове, при което действията и функциите на едни са в пряка зависимост от ролята на другите индивиди, при което се изгражда и общественото положение на всеки участник в конкретната икономическа система. При такова разделение, осъществявано в рамките на обществения производствен процес,

и свързаното с него специфициране на технологичните операции, можем да идентифицираме два вида взаимоотношения по повод на градираното обществено положение: **алтернативност** (конкуренция в най-широкия смисъл на това понятие – или-или) и **солидарност**, при която успешно реализираният потенциал на конкретния индивид е в пряка връзка с положителните резултати на другите субекти, с които той си взаимодейства. Тези противопоставящи се взаимоотношения са базата на противоположните механизми, чрез които функционират различните типове икономики и лежащите в тяхната основа причинно-следствени връзки на обуславяне.

При конкуренцията (с по-висока или пониска интензивност) между съревноваващи се производители, състезанието навън определя строго детерминирана структура на управление навътре в производствената система, която трябва да е в състояние максимално адекватно да реагира на непрекъснато променящата се конкурентна среда, за ефективно оцеляване на конкретната производствена структура. Присъствието на външна конкуренция принуждава организацията да спазва висока вътрешна дисциплина и чрез широко прилаганите планови механизми да поддържа необходимото за оцеляването ниво на производствена ефективност. „Влизайки“ вътре в структурата на самата организация, обаче, можем ясно да наблюдаваме, че поведението на изграждащите я елементи, взаимодействащи като цяло (по отношение на конкурентните системи) е построено на принципите на солидарността на общите интереси, постигати по пътя на координацията в дейността.

В рамките на усложняващо се функциониране на производствените структури, в условия на непрекъснато разширяващи се екзогенни неопределености от всякакъв вид, се наблюдава едно постепенно **засилване на ролята на интегриращото управление** в системата, тъй като пазарът престава да бъде достатъчен източник на информация за адекватност в поведението на съответната структура. Над определено равнище, по отношение интензивността на конкуренцията, единственото средство за оцеляване на системата (включително националната икономика в рамките на



глобалната система за разделение на труда) в конкурентната борба е нейното реагиране на външните предизвикателства в качеството ѝ на единно цяло, ръководено от общ орган за координация и управление. Без изпълнение на това условие системата престава да съществува и бива заместена от друга - по-гъвкава и приспособима към променящите се пазарни условия. На полето на състезанието ще останат единствено тези участници, които разбират правилата на играта и са готови, в името на собственото си оцеляване, да ги спазват. Останалите могат да пробват силите си на други поприща...

В контекста на управлението на националната икономика, нека разгледаме аспекта, свързан с поведението на цените, в условията на актуалната глобална икономическа криза. Три **хипотези** за „стабилните“ (или „нестабилните“) *цени* бродят из Европа, в частност и в България. В повечето случаи те имат предимно емоционален заряд, а не рационален, както ще докажем.

Първата от тях гласи че от *стабилните цени* по-добро няма. Защишава се от обикновения гражданин, който усеща как се стопяват неговите финансови натрупвания и как стабилността се нарушава; поддържа се и от онези бизнес среди, които са подложени на различни разрушителни форми на конкуренцията.

Втората хипотеза се изразява във вярата, че „умерената“ *инфлация* е благо за икономическия растеж.

Тя всъщност е близък на третата хипотеза, формулираща че *дефлацията е бедствие за икономическото развитие*. В началото на 2015 г. президентът на Европейската централна банка (ЕЦБ) Марио Драги<sup>1</sup> предупреди, че рискът от дефлация в еврозоната се е повишил и предположи, че той няма да се справи с проблема без по-голяма помощ от европейските правителства. Обратно казано, според Драги рискът ЕЦБ да не успее да изпълни своя мандат за *запазване на ценовата стабилност* е по-висок от преди половин година. Той отново потвърди готовността на централната банка да предприеме допълнителни действия в началото на 2015-а година, ако това се окаже наложително

и призова политиците да извършат необходимите реформи, за да намалят данъчната тежест и бюрокрацията и да подкрепят все още „крехкото и неравномерно“ икономическо възстановяване на еврозоната. До този момент имаше ограничен риск от дефлация в еврозоната, но *ако инфлацията остане твърде ниска за твърде дълъг период от време и това доведе до отдръпване на инфлационните очаквания и забавяне на разходите*, ЕЦБ ще трябва да действа, за да изпълни своя мандат, твърди Драги. Драги добави, че покупките на държавни облигации (програма за „количествени улеснения“) са сред инструментите, които ЕЦБ може да използва, за да изпълни мандата си, но по възможност това държавно финансиране - което на теория е забранено от Европейския договор - трябва да се избягва. Печатането на пари, за да се купуват държавни облигации, стъпка известна като „количествено облекчаване“, се разглежда като едно от последните средства на ЕЦБ в опит да се съживи инфлацията на фона на рекордно ниската основна лихва от едва 0,05% и нарастващите съмнения за въздействието на предходни мерки, предприети от централната банка. Друга подобна отчаяна мярка беше обявяването на отрицателни лихвени равнища по депозитите на търговските банки в ЕЦБ, което de facto превръща европейската валута в своеобразни „гезелеви пари“, основаващи се на предпоставката за тяхната обезценка във времето. *Инфлацията в еврозоната е едва 0,3% - далеч под целта на ЕЦБ за „ценова стабилност“<sup>2</sup> от малко под 2%*. Това увеличава призивите за повече действия от страна на централната банка, като редица европейски политици предупреждават, че спадащите цени на петрола могат да тласнат инфлацията под нулата през следващите месеци. *Опасенията са, че по-слабите ценови очаквания биха могли да повлияят негативно на заплатите и на инвестициите, което ще попречи на перспективите за икономически растеж*.

Всичко това се случва на фона на поредната дефлационна криза, притиснала в клещите си световната икономическа система. Тук е мястото да си припомним, че първата икономическа криза на глобално равнище, свързана с тежки дефлационни процеси, е регистрирана в периода 1873-1896 г. и за съвременниците е останала под

<sup>1</sup> <http://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/geldpolitik/ezb-praesident-draghi-prophezeit-weiter-niedrige-zinsen/11176464.html>

<sup>2</sup> „Стабилни цени“ не означават инфлация, все пак!



названието **Велика ценова депресия**. Втората тежка криза на капитализма, по време на която дефлацията хвърля в паника икономисти и политици, е **Великата депресия** от 1929-1939 г.

Въобще, цялото развитие на световната икономика е история за растежа на производителността, за сметка задълбочаването на степента за разделение на труда. Най-напред това се е проявявало в отделянето на занаятите от селското стопанство и развитието на градовете. След това, в преминаването към манифактурно производство, при което всеки работник изпълнява само една, строго определена функция. А по-късно и към машинно производство, при което някои работят на стругове, а други произвеждат или ремонтират тези стругове. В същото време не трябва да пропускаме фермерските стопанства, които снабдяват тази система с продоволствия, търговците, осъществяващи размяната между всички участници в системата, хората, работещи в логистиката и т.н.

От друга страна, следва да се обърне внимание, че с всяко следващо равнище за разделение на труда, расте ролята на търговията: колкото по-дълбока е специализацията и свързаната с нея повишена ефективност на производството, толкова повече стават продуктите, които, с посредничеството на търговията, трябва да достигнат до крайния потребител. Тоест, задълбочаването на разделието на труда е възможно само за сметка развитието на търговията и свързаните с нея финансови институции като банки, борси, застрахователни компании и т.н. Тази е технологията, в пазарни условия, за създаване на предпоставките, водещи до повишаване на производителността и преход към ново, по-високо, технологично равнище.

Как се случва това? Представител на търговското съсловие вижда разликата в цените на сложните продукти в две отделни системи за разделение на труда, с различна степен на нейното прилагане, и организира търговско взаимодействие между тях. В резултат, част от производствата в по-ниско продуктивната система не издържат конкуренцията и фалират (или се пренастройват към произвеждане на прости продукти), т.е. общата, за тази нископродуктивна система, степен за разделение на труда, пада, а всички сложни продукти се налага да се закупуват от по-

високоразвитата система. При това, натоварването върху производителите във високоразвитата система расте и те получават за интересованост от повишаване ефективността за сметка на по-нататъшното задълбочаване по вътрешнофирменото технологично разделение на труда. Подобен процес отчетливо се наблюдава, през последните две десетилетия, и в България, в която, след пълната либерализация на външнотърговския режим, местните производители (обикновено от дребния и среден бизнес) бяха принудени „да преклонят глава” пред конкуренцията на далеч по-мощните транснационални корпорации от един или друг сектор на икономиката. Валутния баланс останаха да осигуряват единствено представители на туристическия бранш и фермери-зърнопроизводители, т.е. предприемачи, развиващи производства с ниска степен за разделение на труда.

По този начин двете системи за разделение на труда, влезли във взаимодействие, се обединяват в една, по-продуктивна, но състояща се от две принципно различни части: технологична (т.н. „ядро на капиталистическата система”) и суровинна. С постепенното задълбочаване на връзките и взаимоотношенията, разликата в първоначалните потенциали се съкращава все повече, което води до общо намаление на печалбите както за производителите от реалния сектор, така и за финансовите посредници. Остро възниква необходимостта от „усвояване” на нови пазари за реализация на произвежданата продукция<sup>3</sup>. Подобен процес на **непрекъснато разширение** на мащабите на капиталистическата система подробно се разглежда от Роза Люксембург, която, в своето фундаментално изследване „Натрупване на

<sup>3</sup> Виж по-подробно: Матеев, Е., Структура и управление на икономическата система. Издателство „Наука и изкуство”, С., 1987. Там академик Евгени Матеев стига до извода, че специализираните видове продукция и концентрацията на производството на всеки специализиран вид изискват по необходимост все по-широк пазар за реализация. Да се избере оптималният от гледна точка на специализация и концентрация, на времеви графици, на транспортни маршрути вариант, да се координират един с друг избраните варианти, за да се получи макроикономическият оптимум - това означава да се направи икономическата система годна да поеме в себе си и да асимилира техническия прогрес. И колкото по-далеч от оптимума е решението на проблема в даден момент, толкова по-неподатлива за техническия прогрес става системата.



капитала” доказва, че това разширение има своите естествени предели.

Стремителният ръст на икономиката и техническото развитие, започвайки от епохата на Великите географски открития, се дължат именно на описания по-горе процес. Измененията в икономиката и техниката доведоха до изменения в социалния, политическия и културния живот на обществото. В резултат, възникна този свят, в който живеем понастоящем. Какво се случва, когато за капитализма няма пространства за разширение? Когато глобалният финансов сектор не вижда възможности да получава, в устойчив порядък, печалби за сметка на научно-техническия прогрес и включването на нови територии във функциониращата система за разделение на труда<sup>4</sup>? Отговорът ни е добре известен от историята и от актуалната световна дефлационна криза.

И така, **стабилни или нестабилни цени?** Или кое движи ценовите равнища?

1. Интерпретацията на взаимовръзките в икономическата система се базира върху модела на баланса на междуотрасловите връзки:

$$(1) \quad \sum_{i=1}^n X_i = \sum_{i=1}^n X_{ij} + \sum_{i=1}^n Y_i$$

където

$\sum X_i$  - брутният продукт  
 $\sum X_{ij}$  - вътрешнопроизводственото потребление  
 $\sum Y_i$  - крайната продукция

В разгърнат вид:

$$(2) \quad \sum_{i=1}^n X_i = \sum_{i=1}^n a_{ij} X_j + \sum_{i=1}^n Y_i$$

<sup>4</sup> Пак там се доказва, че абстрактните разсъждения често пъти водят до наивната представа, че е достатъчно да бъде налице една научно-техническа конструкция, за да се осигури прогресът: опитът ясно доказва, че способността на икономиката и на генерираното в нейните рамки потребителско търсене да поемат тази конструкция е не по-малко важно условие за прогреса и нещо повече - за създаването на самата тази конструкция. Затова, във връзка с усложнените икономически отношения, управлението на стопанството е изправено пред дилема: или оптимизация на производствените процеси - и това ще бъде условие и база за поемане и асимилиране на техническия прогрес, или стихийно формиране на производството - и това ще ограничава в такава степен прогреса, в каквато случайната резултанта е отдалечена от възможния оптимум.

където

$a_{ij}$  е коефициентът на преките разходи на продукт  $i$ , необходими за производството на единица от продукт  $j$ . Коефициентите на преките разходи са достатъчно „подвижни“, за да се абстрахираме от тях.

Прибавяйки и влиянието на цените, моделът придобива формата

$$(3) \quad \sum_{i=1}^n X_i = \sum_{i=1}^n (p_i \alpha_{ij}) X_j + \sum_{i=1}^n p_i Y_i$$

където

$p_i$  е цената на продукта  $i$ , а  $\alpha$  са преките разходи в натурално изражение.

Накрая, индивидуалната цена на стоката  $i$  се формира така:

$$(4) \quad p_i = \sum_{k=1}^n \alpha_{ki} P_k + V_i + M_i$$

където

$V_i$  са „разходите“ за работна заплата, а  $M_i$  е предприемаческата печалба. И тук „борбата“ между заплати и печалби е доста ожесточена.

Намираме за напълно достатъчно използването на този елементарен модел, който е световно известен, за да продължим разсъжденията си по-нататък.

2. Кое „движи“ дясната част на уравнението, в частност, **кое предизвиква икономически растеж и икономическо развитие** (едното не е еднозначно на другото!)?

2.1. Обемът и структурата на **крайната продукция**  $Y_i$  са изключително динамични от гледна точка на продажбите на стари продукти на стари пазари, на стари продукти на нови пазари, на нови продукти на стари пазари и на нови продукти на нови пазари (диверсификацията) – формули 1, 2 и 3.

Както беше изтъкнато преди това, обогатяването на структурата на крайната продукция се осъществява чрез съкровищницата на научно-техническия прогрес, а нарастването на самата крайна продукция се постига благодарение на нарастването на производителността на труда (отново чрез даровете на научно-техническия прогрес). Накратко казано, всяка следваща година  $i$ -тата стават все повече и повече, а  $\sum Y_i$  има тенденция да нараства като цяло.



Когато автомобилът е бил изобретен, конят и каруцата са останали в миналото, независимо че са съществували. *Новите технологии убиват бизнеси*, без които преди тях човечеството си е мислело, че не може. Безбройни са съвременните примери за това как изобретения убиват бизнеси.

Имейлът замени пощите. Благодарение на имейла кореспонденцията днес е много по-бърза и по-удобна. За малко повече две десетилетия почти изчезна ръкописната подготовка на писма, лепенето на пощенски марки и дългото очакване на отговор. Почтите регистрират съществено понижаване на клиентите от 2007 г. насам. Днес чакането на отговор повече от 1 минута изглежда твърде много време. Но свръхскоростният Интернет принуди пощите да „свият“ своята дейност до минимум, а конкуренцията в този сектор – да поддържа ниски цени. „Евтинията“ на Интернет, като стратегическа иновация от по-висш технологичен порядък, от религиозно-икономическа гледна точка е неуспех за растежа на brutния продукт, а ограничаването на традиционните пощенски услуги – провал. Подобен ефект през XIX век предизвикват новите за времето си железници, които въпреки че остават стабилно губещи (по тази причина преобладаващо държавни или активно субсидирани), създават необходимата инфраструктура за по-нататъшното постъпателно развитие на икономиките от двете страни на Атлантика.

Apple iPhone, Apple iPod, GSM-ите и таблетите изместиха класическите телефони, фотоапаратите, уокменните, DVD плейърите и какво ли още не. iPod се появява през 2001 г. Преди него най-популярното средство за слушане на музика бе уокмена на Sony, пуснат в продажба през 1979 г. Той обаче бе прекалено голям, а на него се слушаха песни с продължителност до 90 минути. iPod-ът е голям колкото кредитна карта, а някои модели, могат да съхранят достатъчно музика за слушане през следващите 50 дни. През октомври 2010 г. производството на уокмени официално бе прекратено. Икономическото убийство на хилядите заводи за класически телефони, фотоапарати, уокмени, DVD плейъри и т.н. бе потресаващо за религиозната икономическа мисъл, а замяната на всичко това с апаратура от около 100 грама – опасно свиване на brutния продукт.

Amazon Kindle измества книгопечатането. От Amazon.com обявиха, че са продали повече електронни, отколкото хартиени книги. Това показва, че книгопечатната индустрия е сериозно заплашена. Kindle е по-малък от списание и може да съхрани до 3000 книги. Той е жесток килър на традиционното

книгопечатане, а чрез него – на свързаното с него машиностроене, горската промишленост и даже на добивната промишленост, за сметка на нови, високотехнологични производства от сферата на хай-тек технологиите, активно развивани по все по-удължаващата се сложна верига на производствения цикъл за този авангарден продукт.

Онлайн туристически агенции замениха офисите на туроператорите, създавайки по този начин полезно приложение за интернет-базирани технологии, в които за последните три десетилетия бяха вложени десетки трилиони долари (само по време на борсовия крах на NASDAQ през 2001 г. едновременно изгоряха инвестиции за няколко стотин милиарда). Традиционните туристически агенции, където трябва да се разговаря с някой агент, за да се купи дори един самолетен билет, имат все по-малко работа. Техният бизнес отнемат сайтовете на туроператорите, а вече – и на сайтовете портали. В тях може да се намерят и коментари от други клиенти, туристически брошури и много друга допълнителна информация.

Компютрите замениха пишещите машини. Малцина от младите днес знаят какво е да тракаш на пишеща машина. Първите дигитални процесори за писане бяха представени през 70-те години. Те не бяха кой знае какво – клавиатура, малък монохромен монитор и карта за памет. Самите те не представляваха голяма заплаха за пишещите машини. През 80-те години на XX в. обаче се появи Microsoft Word<sup>5</sup>, който е най-използваното средство за писане и до сега.

Електронна търговия замени традиционното пазаруване. Интернет тотално промени начина на пазаруване. Популярният „черен петък“ (ден с големи намаления преди Деня на благодарността в САЩ), в който американците спят пред магазините и после се блъскат като обезумели, отбелязва намалели продажби. Постепенно популярност набира обаче „кибер-понеделникът“ – в понеделника след Деня на благодарността се предлагат големи отстъпки в интернет.

<sup>5</sup> В случая не обръщаме внимание на злословещите, които твърдят, че сензационният успех на Майкрософт се дължи на майката на Бил Гейтс, заемаща водеща мениджърска позиция в ИВМ, в момента, когато последната се задължава да приеме на въоръжение продукта (разработен от външен за фирмата програмист) на никому неизвестната, по онова време, компания, при това, при заробващи за себе си условия (задължение да се работи единствено с Майкрософт, да се правят редовни отчисления от продадени компютри и т.н.).



И не само това. Посочените тенденции в технологиите са налице и днес на пазара. Развитието на технологиите има драматично влияние върху маркетинга. Компютъризираните касови апарати например позволяват на супермаркетите да се проследява дневното търсене на отделните продукти и на следващия ден да има точните стоки на точното място. Бъдещето на продаването и купуването на продукти ще се промени с по-нататъшното разработване на интерактивното домашно пазаруване от екрана на домашния компютър.

#### Каква е общата тенденция?

От една страна, крайната продукция търпи системно „обновяване“ по отношение на аналога си от предходната година: едновременно чрез специализиране и универсиализиране. От друга страна, тя се базира върху по-висока производителност на труда, което увеличава избора на купувачите по отношение на  $i$ -тата. От трета страна, макар че при пускането на новата „заменка“ на пазара цената ѝ е по-висока от аналога, за броени години (отново чрез насищането на пазара при повишената производителност на труда) *цената има тенденция да пада* така, както камъните имат тенденция да падат благодарение на гравитацията. Един лаптоп (таблет) днес е относително по-евтин от сумата, необходима за едновременната покупка на пишеща машина и сметачна машина (и разходите за човек-редактор, човек-коректор, човек-счетоводител и т.н.), на домашен телефон, на фотоапарат, на уокмен, на DVD плейър и какво ли още не. И колкото по-голямо е насищането на пазара със заменката (а това насищане зависи от първичното разпределение на доходите и преразпределителните процеси впоследствие), толкова повече цените<sup>6</sup> ще доближават надолу себестойността на продукцията<sup>7</sup>.

Икономическата „юзда“, която държи общото равнище на цените на крайната продукция, е както обемът на добавената стойност, която, както изтъкнахме по-горе, има тенденция към съкращаване, така и разпределението и преразпределението на доходите в обществото (Фонд „Заплата“ и Фонд „Печалба“, така и последващото им

<sup>6</sup> Много важен е въпросът за типа на цената, но този въпрос ще бъде разгледан на друго място.

<sup>7</sup> Въпросът за себестойността съвсем не е за пренебрегване но не тук е мястото за подробно третиране на въпроса.

преразпределение)<sup>8</sup>.

$$\sum_{i=1}^n p_i Y_i$$

се съпровожда с нарастване на обема, с разнообразяване на структурата и с (като тенденция) *снижение на индивидуалните цени*. Ако цените растат като цяло, реалната крайна продукция *не винаги расте*.

2.2. Обемът и структурата на **производственото потребление** също имат свои „закони“ на поведение – формули 2 и 3. Даже ако се отчете единствено динамиката на преките производствени разходи<sup>9</sup> ( $p_i, \alpha_{ij}$ ), тя е многозначителна. Преките материални разходи в натура  $\alpha_{ij}$  също бележат системна тенденция на снижение – отново под благотворното и чудотворното влияние на научно-техническия прогрес. Олекотяването на конструкциите, заменката на по-демоцирани с по-модерни материали, придружено с минималистичните разходи по производство на единица крайна продукция – всичко това тласка преките материални разходи към „освежително“ снижение. Ако към това се добави и намаляващата цена по веригата –  $p_i$ , то и материални разходи, и цени, постигат системен ефект. Естествено, към *снижение по стойността на единица обща продукция*.

Особено силен е ефектът ако става дума за универсален продукт или енергия. Така например, намаляването на цените на петрола и газа в световен мащаб през 2014 г. позволиха на огромната част от производителите да свият „надпланово“ своите производствени разходи, което доведе до извънредно („свръх“) намаление на материалните производствени разходи за единица продукция (обща и крайна!). Цените на много стоки, следвайки тенденциите в себестойностите им, „катастрофално“

<sup>8</sup> В днешната ситуация разрывът между доходите и разходите на домакинствата в развитите икономики, който в предишните години не е превишавал 10%, достигна нива от 25-30%. Тази оценка е приблизителна, тъй като актуалната статистика е силно изкривена от различни „виртуални“ ефекти, които не са се взимали предвид до 80-те години на XX век (например, отчитането на интелектуалната собственост), от изменението на методиките за изчисление и от политическия волунтаризъм. Това добре се вижда, когато се разглеждат данни за изчисленията на инфлацията по актуалната първична статистика, но според старите методики ([http://www.shadowstats.com/alternate\\_data/inflation-charts](http://www.shadowstats.com/alternate_data/inflation-charts)).

<sup>9</sup> Още по-интересна е динамиката на пълните разходи за единица крайна продукция. Но и на нея не ѝ е тук мястото.



поеха надолу. Маржът между най-качествените продукти и техните средни аналози се сви чувствително.

Свиването на разходите за единица продукция и падането на цените както на междинната, така и на крайната продукция, може да бъде повод за тревога единствено в локалната производствена единица, работеща за собствена сметка. И относителното свиване на дела на междинната продукция в съвкупния продукт, и обогатяването на структурата на крайната продукция, и нарастването на самия ѝ обем, и намаляването на разходите за единица междинна продукция, и спадането на цените на междинната продукция, всичко това може да се разглежда като *позитивен икономически ефект от обществена гледна точка*.

Цените падат и ще падат (абсолютно и относително), понеже имат *вътрешна* и *външна* тенденция да падат. Към това ги тласкат както по-високата динамика на брутния продукт по отношение на динамиката на населението, така и успехите на научно-техническия прогрес, водещи до свръхпроизводство в световен мащаб, на фона на непрекъснато съкращаващо се съвкупно частно търсене.

2.3. В баланса на междуотрасловите връзки втори и трети квадрант се третира като еквиваленти. Другояче казано, между крайната продукция и добавената стойност трябва да има равенство. До този момент не разгледахме **влиянето на първичното разпределение на новодобавената стойност** върху динамиката на цените.

Въпросът за съотношението между сумата на работните заплати и сумата на печалбите също има отношение към цените на междинната продукция, цените на инвестиционните стоки и цените на крайната продукция за индивидуално и семейно потребление.

Както отбелязва Хораций, *Est modus in rebus; sunt certi et denique fines, quos ultra citraque nequit consistere rectum*<sup>10</sup>. Никое капиталистическо предприятие не се интересува от абстракции като общо ниво на цените, обща инфлация или дефлация. За него са от значение само преките разходи на работна заплата, преките разходи на материали и техните релативни цени, пряката

фондоемкост, пряката печалба. Но ако то икономиса (пряко) материали или ако релативните цени в резултат на същите тези процеси, които протичат в цялата система, се изменят, тези преки изменения се оказват равностойни на изменение на косвените разходи на работна заплата и косвените разходи за печалби на доставчиците (печалбата на  $i$  е приход за него, но текущ разход на  $j$ ) - от една страна, и на косвените вложения в производствени фондове - от друга. Така че аналитическият израз на цената не противоречи на емпиричния механизъм, а само разкрива неговото икономическо съдържание.

За отделния производител *при капиталистическа пазарна икономика* типът на разходите е без значение – дали ще бъдат за доставяни материали или за покупка от пазара на стоката работна сила. Това са негови *разходи*. Именно по тази причина механизмът на конкуренцията в полето на разходите на капиталиста (включително и за работна заплата!) – и на неговата печалба се състои в това, че срещу натиска към повишаване на цената на стоката „работна сила“  $v$ , който се изгражда върху относителния (спрямо търсещите приложение капитали) дефицит на този специфичен вид стока, се противопоставя натискът към относителното (ако е възможно – и абсолютното) *понижаване цената на работната сила*, който се изгражда върху относителни икономии на труд с цената на инвестиции за *интензивен тип* динамика<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> От гледна точка на икономическата теория разграничението между екстензивен и интензивен тип икономическа динамика е дефинирано еднозначно. Но от позициите на отделните капиталистически предприятия разграничението е доста по-сложно. Ако е налице разнороден състав на предприятията в определен сектор на икономиката, сливанията и поглъщанията се базират и върху двете координати. Ако е налице просто обединение – промяна на мащаба, то е от екстензивен тип. Но ако е придружено с модернизация и реорганизиране на по-ниско развити предприятия от страна на по-високоразвити, това е вече по-сложна комбинация на интензивен (от гледна точка на системата) и екстензивен (от гледна точка на предприятията тип). За икономическата система в цялост този тип интензивен растеж характеризира разпространяването на определен тип научно-технически иновации в ширина - разпространяване чрез поглъщане и модернизация на изостанали субекти на собственост. Също интензивен, но противоположен от гледна точка на системата, тип на развитие, е когато всяко едно предприятие модернизира само себе си. Това е интензивен тип развитие не по абсцисата на разпространение на дадена, сама по себе си, висока техника, а по ординатата на внедряване на нова техника, подлежаща на по-нататъшно разпространение.

<sup>10</sup> Мярата си имат нещата в граници определени и нито отвъд, ни отсам съществува морал и порядък.



Инвестициите, които определен икономически предприемач ще заложи през следващия период, винаги са с ясна пресметливост: изместване на разходите и на материали за единица продукция, и на разходите за работна заплата (не на труд, както твърди вулгарната политическа икономия) също за единица продукция. намаляването на тези разходи води по *повишаване на капиталистическата ефективност*. Затова и внедряването на ресурсоспестяващи техника и технологии не е от „любов към науката“, а от грижлива сметка. По същия начин и поглъщането на по-дребната риба от по-едрата не е от внезапно пламнала любов, а е брак по сметка на по-силния. Само на базата на тези механизми, които заставят всеки един от субектите на определен сектор на капиталистическата пазарна икономика да търси по-висока печалба от своя капитал, могат да бъдат обяснени както въвеждането на нова (за самото това предприятие) техника и технологии, така и поглъщането от негова страна и реорганизирането или пък просто изместването и ликвидирането на по-слабите конкуренти. Оттук покълват корените на еволюцията на капиталистическата пазарна икономика - от свободната конкуренция към олигополистическата конкуренция, а по-късно и към държавно-олигархическия капитализъм.

Нуриел Рубини задава по този повод реторичния въпрос: „Къде ще отидат всичките тези работници?“<sup>12</sup> Според него, през следващите години благодарение на третата индустриална революция, „технологичните подобрения в роботиката<sup>13</sup> и автоматизацията ще се повиши производителността и ефективността, което *предполага значителни икономически печалби за фирмите*. Но... не е сигурно дали търсенето на работна ръка ще продължи да расте, тъй като технологиите

вървят напред. Последните технологични постижения имат три особености: те са склонни да бъдат капиталоемки (по този начин благоприятстват тези, които вече имат финансови ресурси); интензивни са (по този начин благоприятстват тези, които вече имат високо ниво на техническите умения); и са за икономисване на труд (по този начин намалява общият брой на неквалифицираните и полуквалифицираните работни места в икономиката). Рискът е, че роботика и автоматизация ще изместят работниците със сини и бели якички... Всъщност, фабриката на бъдещето може да бъде 1000 роботи и 1 работник, който ги обслужва. Дори подът на магазина може да бъде пометен по-добре и по-евтино от робота Roomba, отколкото от всеки работник.“ И по-нататък: „И, разбира се технологични иновации, които са капиталоемки и водят до спестяване на труд, ще са един от факторите - заедно със свързания, че победителят обира всички ефекти – за повишаването на доходите и нарастването на неравенството. *Растящото неравенство* след това се превръща в спирачка за потребителско търсене и растеж (както и като източник на социална и политическа нестабилност), защото той разпределя доходи от тези, които се налага да разходват повече (домакинствата с ниски или средни доходи) към тези, които могат да спестяват повече (с високо ниво на нетно богатство на физически лица и юридически фирми).“ Това, което Рубини пропуска да каже, е че *при капиталистическа пазарна икономика разходите за работна сила влизат в първи квадрант на баланса на междуотрасловите връзки, като прост разход*<sup>14</sup>.

че стойността на работната сила в Китай ще нараства. Ако производството на работи бъде поставено на конвейер, бързо ще стане ясно, че то е много по-изгодно именно в Китай или в някоя друга азиатска страна. Ето, какво казва по въпроса акад. Евгени Матеев: „Както и при друг повод беше изтъкнато, въвеждането на гъвкави технологии, в т. ч. роботизацията, по-скоро усложняват проблема за специализацията и за темпоралния график, отколкото да го снемат от дневен ред. ... Специализираните видове продукция и концентрацията на производството на всеки такъв специализиран вид изискват по необходимост широк пазар за реализация.“ Пак там, с. 346.

<sup>14</sup> Споровете по проблема за „заместването на хората от машините“ се водят от достатъчно дълго време (<http://kapital.finansi.bg/booktext/borba-mejdu-rabotnika-i-mashinata/>), като въпросът придобива актуалност във времена на дефлационни кризи, в каквато се намира глобалната икономика в момента. В „Двуетажната Америка“ писателите Илф и Петров също подробно се спират на някои аспекти от проблема, детайлно описвайки многобройни случаи на безработни американци, заместени от машините по време на Великата депресия от 30-те години на XX век.

<sup>12</sup> <http://www.project-syndicate.org/commentary/technology-labor-automation-robotics-by-nouriel-roubini-2014-12>

<sup>13</sup> Идеята за широко използване на роботите в индустриалното производство циркулира от няколко десетилетия, през което време е натрупан немалък негативен опит. Понастоящем, за такъв процес се говори ентузиастично най-вече в САЩ, покрай лозунга за връщане на производства от Китай. Популярността, обаче, на подобна идея, не я прави по-осмислена - роботите няма как да решат проблема с падащото частно съвкупно търсене, дори по-скоро ще го задълбочат. Разбира се, може да се разчита, че роботите ще се произвеждат в развитите страни, което ще позволи да се създадат множество нови високоплатени работни места. Но това би било възможно дотогава, докато те се произвеждат на отделни бройки, но в този случай ефективността от прилагането им ще бъде ниска, дори при условие,



Въпреки че на пръв поглед отношението „работник – капиталист“ продължава да изглежда „вътрешнозаводско“ при *определяне цената на стоката* „работна сила“, това съвсем не е така. Тук се отчитат и от двете страни такива „външни“ фактори като колебанието на емпиричната цена около нормалната (производствена) цена на произвежданата продукция; колебанието на емпиричните работни заплати около „нормалната“ (приемливата) работна заплата за приведен труд (според квалификацията, според условията за труд, в зависимост от търсенето и предлагането на точно такъв тип работна сила); колебанието на относителния дял на работната заплата в добавената стойност в този сектор; на индивидуалния процент печалба около средния процент в макроикономически мащаб; на емпиричния среден процент печалба около това числено значение, което съответства на дадения етап от цикъла и т.н.

И понеже конфликтите между Фонд „Работна заплата“ (разход за капиталиста, но *текущ приход* за работниците и служителите) и Фонд „Печалба“ (*текущ и бъдещ приход* за капиталиста и неговото семейство в сегашно, но и в бъдеще време – наследственото право и тук играе важна роля; но недоплатен труд, според „работната сила“) се простират на множество плоскости, то тук влизат и *допълващи фактори за определяне на цената на стоката* „работна сила“: организираността и позициите на синдикатите, позициите и организираността на едрия и средния капитал; дълбочината на проникването на лобистите на едрия финансов и индустриален капитала в правителството и т.н.

В страни с „отдръпваща се“ демокрация, цената на работната сила ще пълзи нагоре по-бавно от динамиката на цената на „малката потребителска кошница“; „унижените и оскърбените“ (младежи и пенсионери) няма да мога да противодействат на натиска на „Желязната пета“.

2.4. В баланса на междуотрасловите връзки **четвърти квадрант описва преразпределителните процеси**. Подозренията ни са, че *емоционалният* (ненаучен) негативизъм на управляващите в ЕС и в България (и свързаните с тях Think Tank-ове) по отношение на *неминуемите* сегашни и бъдещи дефлационни процеси се обуславят от абсолютното и относителното *намаляване* на

приходите в общата европейска и в частност в българската хазна при *сегашни* фактори и условия на преразпределение. Една „процъфтяваща“ инфлация от 2-3 на сто годишно би била далеч по-въдъхновяваща!

Динамиката на общото ценово равнище обаче остава *безразлична* към тези емоционално-романтични напеви. До тук доказахме, че дефлацията често е *обективен* процес така както смяната на лятото с есента и зимата. Доказахме, че тя може да е вредна за едни и полезна за други социално-икономически *видове*. Доказахме че при капиталистическа пазарна икономика дефлацията е *неуправляема*. Доказахме че въпреки всичко, тя е *хипнотизираща* мечта за много правителствени икономисти. Доказахме, че с нея е свързана *нарастващата* власт на Желязната пета.

Остава да докажем друг елементарен факт, а именно че поразяващите ефекти на *обективните* дефлационни процеси при капиталистическа пазарна икономика могат да бъдат туширани със *субективна* генерална промяна в преразпределителните процеси. Могат, но ако бъдат поискани и утвърдени от властващия капитал при сегашни условия и фактори. Което е невъзможно.

При *реална и плоска* демократична система преразпределенията могат да се развият по класически или оригинални схеми. *Приходите* в държавния бюджет могат да нарастват чрез банални методи: прогресивно данъчно облагане на онези, които се отклоняват съществено от „средните доходи“; нарастване на таксите, акцизите и данъците върху „вредните“ за хората и обществото продукти; въвеждане на данък „богатство“ върху наследствата; диференцирано облагане на корпоративната печалба и т.н. *Разходите* на бюджета могат да се насочат към: потребителска стабилност на физическите лица и техните семейства чрез безусловен базов доход; по-бързо нарастване на минималните и средните доходи като предварително условие за нарастване на доходите от данъци за държавата; нарастване на държавните инвестиции в по-трудоемки сектори като отбрана, вътрешна сигурност, ЖП транспорт, изграждане на пътища и магистрали, държавно здравеопазване, обществено образование, национална култура и т.н.

Разбира се, подобна задача е трудна, но не и



невъзможна. Тя изисква по-висока степен на обобществяване на производството<sup>15</sup>, разпределението, преразпределението и крайното използване на обществения продукт<sup>16</sup>. Затова животът в условия на продължителен период на протичащи дефлационни процеси в световната икономика не трябва да се счита за поредния „Армагедон”, който да обезсърчава опитите на учени и изследователи в техните търсения за тези управленски механизми на макроикономическо ниво, които да водят до оптимално функциониране на единния

<sup>15</sup> При разглеждане на проблема за степента на обобществяване на производството, фундаментален е въпросът за собствеността върху средствата за производство. Действително, за собственост се говори, когато се описва отношението на определен субект върху дадени вещи, в неговото противопоставяне по повод на отношението на друг субект към същите вещи. И в този смисъл имаме определяне на поле на свободни действия за притежателя на обекта, както и съответните ограничения за всички останали частни лица или фирми. В тази връзка може да се направи практическят извод, че вещите са предмет на собственост не защото са ограничени в природата, а се превръщат в ограничени в рамките на икономическата система, тъй като се превръщат в предмет на собственост. По-нататък, полето на свободни действия характеризира общественото положение на субекта на собствеността. При достатъчно на брой центрове на собственост управлението, по презумция, е дезинтегрирано и управляващите сигнали са достатъчно разнопосочни и действат на принципа на „орела, рака и щуката”, като при такъв сценарий са актуални многобройни центрове на управленска оптимизация, претендиращи за генерирания от предприемаческата дейност остатъчен доход. При такова структурно състояние на съвкупната икономика, екстензивният компонент на нейната динамика се натъква на прели при твърде ниска степен под оптималното си равнище, което възпрепятства и по-нататъшното движение по интензивен път.

<sup>16</sup> Оптимизацията на икономическите връзки на базисното равнище в една икономическа система не е въпрос на прекомерна претенциозност, от която е необходим отказ в интерес било на някаква опростена практика, било на носталгията към многобройните конкуриращи се помежду си дребни търговци. Касае за жизнено важно условие, от което зависи интензивният тип динамика на икономическата система в цялост. При достатъчно опростен състав на обществения продукт, при достатъчно ниска специализираност на предприятията, при достатъчно малка концентрация на производството в тях, при скъп транспорт и слабо развита инфраструктура на транспортните артерии, кръгът от варианти за всяко отделно предприятие в рамките на базисния хоризонт е твърде тесен и съответно на това опцията му е ограничена. Затова задачата за достигане на оптимум има тривиално решение, което не излиза извън възможностите на т. нар. свободна конкуренция. Не е така, обаче, при обогатяване на обществения продукт по състав и особено по разновидности на продукцията, при повишена механизация и особено при автоматизация, тъй като степента на специализация и на концентрация за всяко едно от предприятията в качеството им на производители придобива все по-голямо значение не само като резултат от тяхното развитие, но и като условие за внедряване на по-висока техника. Изхождайки от очертавания по-горе проблем, е необходим незапазен („предпазарен“) практически механизъм, осигуряващ оптимизация на взаимовръзката между всички елементи на макроикономическата система. Необходимо е да се съблюдават оптимални пропорции между натрупване и потребление, както и по отношение разполагаемите доходи на населението и производството на продукти за крайно потребление. Условията за реализиране на такава оптимизация биха били налице при обществена собственост върху средствата за производство и в рамките на принципно нов механизъм за осигуряване на постъпателно икономическо развитие, опиращ се на интензивната компонента, посредством иновации, осъществявани на ниво отделни предприятия. По този начин се дава свобода за инициатива към иновации отдолу. Дава се тласък за развитие на интензивната динамика в производството. Осигурява се увеличаване на печалбите на ниво основни производствени структурни единици.

организъм на глобалната икономическа система и на националната икономика като неин съставен елемент. За постигане на тази оптималност е необходимо наличието на определени предпоставки, на които беше обърнато специално внимание в настоящата разработка. Тук можем да добавим съществен фактор, от който в твърде голяма степен зависи адекватният избор на един или друг подход за третиране на проблемите на националното управление. Става дума за сложността на икономиката и на връзките на взаимно обуславяне, които са характерни за един или друг етап от нейното развитие. При простостокови отношения, характеризирани с ниска степен на сложност и гъстота на мрежата от елементарни връзки, управлението на икономическите системи няма нужда от стратегически поглед върху протичащите, основно, в краткосрочен аспект, процеси по придвижване на технологичното производство от етап суровина до крайна продукция, като тук изпъкват твърде кратки цикли на прави и обратни връзки, локализиращи на ограничени по територия форми на реагиране.

Не е така, обаче, в съвременните условия на засилена времева и пространствена неопределеност, при която реакцията на производствената система на външните въздействия не може да остане само като страничен продукт от нейното цялостно функциониране. Расте ролята на централизираната икономическа политика, в чиито рамки локалните въздействия върху компонентите на системата играят все по-значима роля за определяне на общата управленска реакция на променящите се екзогенни условия. Този процес има решаващо влияние върху стопанските субекти, в опитите им да пренастроят цялостната функционираща система, по пътя на замяната на остарелите управленски механизми с такива, които са адекватни на новото време, в което са принудени да оцеляват както отделните стопански структури, така и националните икономики и регионалните образувания, имащи място в една или друга точка на земното кълбо. Каква прекрасна задача!

И тогава умерената инфлация или дефлация ще са дребни подробности от красивия общ пейзаж!



**Използвана литература:**

*Durankev, B.*, Der Uebergang von Massentraegheits zum Einbeziehungsmodell der Entwicklung: Wirtschaftliche Logik und der Zivilgesellschaft in Bulgarien. [Fachhochschule des bfi Wien, 2013.](#)

*Mateev, E.*, Struktura i upravlenie na iкономическата система. Izdatelstvo „Nauka i izkustvo”, S., 1987.

*Wassily Leontief*, Essays in Economics: Theories and Theorizing. New York: Oxford University Press, 1966.

*Wassily Leontief, F. Duchin*, The Future Impact of Automation on Workers. Oxford, Oxford University Press, 1986.