

**Речник на икономика в сянка:  
Какво следва да имаме предвид, когато говорим за нея**

Красен Станчев

**Рентиерство, стремеж към облага или rent-seeking**

В стопански смисъл рентата (от латинския глагол *reddere* през вулгарно-латинския *rendere* - възстановявам, връщам си обратно онова, което съм дал) е онова, което собственикът на някакъв ресурс получава като излишък над своите алтернативни разходи. Съществуват и като че ли ренти - например монополна рента - които са произлизат от дадено обществено положение. Това положение позволява да се разполага (в икономически план) с дадена и/или фиксирана част от значим за обществото продукт. Когато неговата легитимност (т.е. вярата, че е придобито по право и достойнство, че е приемливо) се поставя под въпрос, оспорена е и правотата на събирането на съответната рента.

Търсенето на такова обществено положение е стремеж към облага от самото положение. Обществото схваща това положение като придобито по право (легитимно), когато забрави предисторията на придобиването. Стремежът към облага е почти същият феномен нещо като стремежът към печалба. Рентиерството, т.е. разполагането с обществено положение, което позволява събирането на рента, подтиска навлизането на други в същата позиция. Затова рентата оказва влияние върху производството. Икономиката взема нещо срещу временната рента - повече или по-малко стоки и услуги. Търсенето на изключителни права върху значим ресурс е естествено. То е мотивирано от очакваните изгоди от пренагаждането на правата (на собственост), което би позволило на търсещия да събира съответната рента. Този мотив поражда съревнование, разходите за което при определени условия (например скъпа информация) надвишават настоящата стойност на търсената рента.

Най-резултатния начин да се установи монополна рента е да се прокара закон или правителствена разпоредба, която ограничава производството или лицензира навлизането в дадена стопанска област. Тъй като хората и фирмите търсят от правителството облаги за работата си в дадена област, групата, добила надмощие, го утвърждава с някакъв закон или с неформална уговорка. Затова в политически смисъл търсенето на облага се определя като опит на хората да увеличат личното си благосъстояние за сметка на нетното благосъстояние на общността.

Не е задължително да се намества правителството, за да има стремеж към облага. Частните споразумения да се фиксират цените на дадени стоки и услуги или да се блокира навлизането на други в дадена делова област, са чист почин за такова стопанско поведение. В условията на представителна демокрация тези споразумения рано или късно опират до “помощта” на правителството. Затова се смята, че тъкмо правителствата са най-често срещания (най-видимия) случай на обществено положение, което се стреми към нестопански, като че ли ренти. Т.е. търсенето на облаги е общественият разход за дейността на правителството.

Това описание позволява относително рационално да се обяснява поведението на обществени групи с особен интерес, на законодатели, на администрация, на избиратели и стопански дейатели.

Стремежът към печалба, както и стремежът към облага, са елементи на състезателен процес, подчиняващ се на стимулите печалба и загуба. Разликата между двете е в “източниците на мотивация”. В пазарни условия потенциалните печалби идват от прираста на стойността, създадена от предприемачите, които

съвместяват в нови комбинации наличните ресурси и отговарят на нови изисквания на търсенето. В незапазен контекст там, където господства стремежът към облага, няма прираст на стойността. Вместо това общественото положение позволява намеса в разпределянето на ресурсите и е резултат на тази намеса.

Формално погледнато, стремежът към облага може да се тълкува като разход на стопанските деятели и да се приравнява на стремежа към печалба. В този смисъл превръщането на нечие обществено положение в доходоносен излишък над най-изгодните в дадена конюнктура алтернативни разходи е част от преразпределителния процес. Но в същото време този доход е разход за всички други стопански деятели и хората, които не разполагат с подобно обществено положение, т.е. облагата преоформя влизането в и излизането от пазара и влияе върху цялата стопанска среда.

Когато се противопоставят на “производствената дейност”, стремежът към облага и “рентиерството” (в пейоративен смисъл) често се разглеждат като поведение, което увеличава благосъстоянието на един за сметка на благосъстоянието на някой друг, без да се създава продукт, който да увеличава благосъстоянието изобщо. Затова обществата и икономиките изобщо могат да се делят на две категории: основани на търсенето на печалба и основани на търсенето на облаги.

### **Неформална икономика**

Погледнато от страна на правителството и макроикономиката, неформалната икономика е делът от БВП, който няма собствен цифров израз в официалните статистики. От страна на предприемача, това е сферата на стопанската свобода, избрана поради високите разходи за навлизане във формалността. Неформална е стопанска дейност, която по някакъв начин остава извън обсега на регулирането. Тя е начинът, по който обществото отговаря на икономическо регулиране и дава предимства на едни стопански деятели спрямо други. Така то също избира икономическата свобода. В много случаи неформалната икономика може да бъде истинската проява на пазара - там икономическата логика работи в чист вид, за разлика често от държавния сектор, който, особено в неразвити пазарни условия, е подчинен обикновено на политически приоритети.

В неформалния сектор стопанските деятели са обикновено дребни, динамични, не плащат данъци и са конкурентоспособни. Границите на тяхната свобода са те самите, размера на техния бизнес и възможностите му за развитие. Разгръщането на бизнеса ги прави видими и увеличава риска от поддържането на същия маниер на работа. Високите разходи за навлизане в бизнеса и воденето му “на светло” принуждават предприемачите, от една страна, да бъдат малки и невидими, а от друга - да насочват приходите от бизнеса си към крайно (понякога престижно) потребление. Затова икономики с развит неформален сектор са като цяло са неконкурентни и обикновено обедняващи, т.е. поддържат високи разходи по сделките и нерационални начини разместване и разпределение на ресурсите. Това обаче не се случва, ако без проблеми се премине в областта на формалното. Т.е. ако разходите (данъците) за това са ниски или се възприемат за допустими, ако срещу тях институтите на държавата предоставят предвидимост на условията за водене на бизнес и ако придобитото не бива отчуждавано.

### **Паралелен пазар**

Паралелният пазар възниква в отговор на правителствени намеси, които довеждат до излишък в предлагането или търсенето на пазара на определен продукт или

фактор на производството. Имайки предвид разделението на пазара на стопански фактори според основните им категории - капитал, предприемачество, труд и земя (естествени ресурси) - можем да си представим общата класификация на паралелните пазари.

Тези пазари не са задължително незаконни. Типичен дублиращ пазар възниква при управление на валутния курс, който надценява местната валута, като в резултат търсенето на чужда валута изтича в пазар на валута, който съществува успоредно с официалния. Друг пример е лицензирането и/или предоставянето на квоти. Контролът върху лихвения процент намалява потокът на пари към банките, но в същото време поражда повишено търсене на капитали срещу официална лихва. Възникващото неравновесие може да потисне кредитния пазар, като онези, които дават или вземат пари назаем, осъществяват печалба в отговор на излишъка от търсене на официалния пазар. Ако вземем пример от областта на пазарите на работна сила, ще видим, че високите мандатирани осигуровки, покривани от работодателя, са стимул за неинституирана заетост, която в общи линии се приема добре и от онези, които предлагат работната си сила, стига да прибират част от осигуровките във вид на възнаграждение.

### **Фрагментиран пазар**

Фрагментирани са пазарите, които са разделени на сегменти, в които участниците се сблъскват с различни цени на стоки, услуги и/или производствени фактори. Фрагментирането е резултат от взаимодействието между паралелните и официалните пазари. Излишъкът от търсене на официалния пазар се разпростира върху паралелния и се отразява в цената, формирана от него. Съществуват много естествени причини фрагментиращи пазарите на стоките и услугите; най-простата са транспортните разходи; друга причина са местните различия; по-сложните причини са липсата на посредничество; недоразвити информационни канали. Учебнически пример на изкуствено причинено фрагментиране са т.нар. ценови тавани, които, определени под равновесната цена, пораждат хроничен недостиг.

### **Черен пазар**

Казваме, че даден пазар е черен, когато той отговаря на един или няколко от следните критерии: а) той е незаконен или е продукт на незаконна дейност, т.е. даден вид предприемчивост е изрично забранена от закона; б) избягва данъчно облагане; в) не влиза в годишните национални баланси на доходите.

Най-важната характеристика на черния пазар е, че той е пазар, не толкова за незаконно облагодетелстване (“спекула”, “мошеничество” и пр.), колкото криминализиран, забранен. Етически обогрени определения само замъгляват същността. Това е важно не толкова за най-разпространените онагледявания на черния пазар (търговията с наркотици, оръжие, хора и телесни органи), колкото за икономики и общества, където всяка стопанска свобода е криминализируема по принцип. Отново най-елементарният пример е ценовия таван под пазарните равнища: предлагащият нещо над тези равнища е де факто закононарушител. За общества с неясно определени (или негарантирани) права на собственост, или с централно планиране, преобладаващ държавен сектор или контрол върху цените, черният пазар е често единственият нормален пазар, област на (макар и рисково) осъществяване на стопанската свобода.

## **Корупция**

Корупцията може да се разбира и като определени правила на играта, и като институция. Ако под “институция” подразбираме всички правила, регламентиращи разрешената икономическа дейност на индивидуалните или груповите субекти в икономическия процес, то корупцията е действие, насочено към нерегламентирана промяна на тези правила и налагане на нови, неформални. Подобно нарушение обикновено е плод на стремежа да се намалят очакваните разходи на дадена сделка или да се осъществи сделката, защото е изгодна. Колкото повече забрани има, толкова по-разпространена е корупцията. В общи линии тя вид рента и облага, превръщане на общественото положение в извор на облаги. Във време на реформи и трите съставки на горното определение (наличието на правилата, тяхната допустимост и легитимността им) стават условни. Старите правила в определен момент стават невалидни, а новите още не са легитимни. Установяването на нови зависи от обществената (и политическа) воля. Волята е посредникът, “средството на размяната”. Тук корупцията “смазва” сделката. Тук тя се превръща по-скоро в политическо заклинание, в повече или по-малко удобен инструмент за получаване и потвърждаване на нова легитимност. Въпросът е колко дълго продължава това състояние, как това се отразява на нетното благосъстояние, дали се учредяват нови правила, които заместват посредничеството на волята и дали обществото може да контролира осъществяването на тези правила. Когато то не може да контролира, хората избират поведението на т.нар. съзнателна неосведоменост: те знаят, че има корупция, но разходите им за контрол са безрезултатни (в действителност или по предположение) и затова си затварят очите. Когато този тип рента се преживява като алтернатива от значими групи хора, други правила, освен посредничеството на волята, не се учредяват. В такива случаи обикновено се стига до случай от т.нар. монументални стопански нещастия: сравнителните предимства на дадена икономика или стопански сектор не се осъществяват поради институционални пречки за дълги периоди от време, неподвластни на стопанските цикли.

## **Разходи по сделка**

Това са разходите, необходими на едно стопанство, за да функционира; разходите са нужни, за да се превърне намерението (за размяна) в осъществен факт. Това включва както разходите за изпълнение на сделка, така и разходите за нейното осигуряване. В общ смисъл разходите по сделките са разходи, които възникват, когато хората разменят правата си на собственост срещу стопански активи и въвеждат в действие своите изключителни права да разполагат с тях. Тези разходи в частност включват: договарянето на сделката; изработването на вариантите за договор; комуникационни разходи; времето, отделено за неформални контакти; самите разходи за неформални контакти; всичките последващи разходи за доопрояване на допуснатите пропуски. Конкуренцията намалява разходите в крайна сметка.

Приема се, че колкото по-ниски са разходите по сделката, толкова по-ефективна е икономическата система. Хипотетична икономика с разходи по сделката равни на нула би била и най-ефективна. В действителност разходите по сделките са значителни и тъй като те могат да бъдат ограничени единствено чрез институционализиране на контактите, самото съществуване на институциите има и чисто икономическо значение. Политическите и стопанските институции, които осигуряват възможности за ниски разходи по сделки правят възможно съществуването на ефективен пазар на производствени фактори и стоки и способствуват за икономическия растеж. В момента обаче, в който разходите за

поддръжка на самите институции нараснат достатъчно и станат сравними с разходите по сделките извън тях, появява се икономическа основа за тяхното дублиране и заобикаляне. Типичен пример би била една съдебна система, която не участва в осъществяването на договорите, поради което става по-рентабилно спорове да се решават извън нея.

## **Институции**

Институциите са правилата на играта в обществото. Те представляват договорените от хората ограничения, които оформят взаимодействието помежду им. Правилата структурират мотивациите при размяна, независимо дали става дума за размяната като политически, обществен или чисто стопански акт. Значението на институциите идва от факта, че те или подпомагат общественото взаимодействие и размяната или ги блокират. Те имат икономически смисъл в дългосрочен план, като налагат ниски разходи по сделките.

## **Отношения “покровител-покровителстван” (“патрон-клиент”)**

Отношенията “покровител (патрон)-покровителстван (клиент)” предполагат вертикална (йерархична) размяна и асиметричност при взаимните задължения. Те подкопават хоризонталната, равнопоставената организация на стопанските действия и конкуренцията. Те създават несиметрична солидарност между покровителите и между покровителстваните. Покровителстваните нямат възможност да изработят норма на реципрочност, нито пък да натрупат опит (спомени и/или перспектива) за сътрудничество помежду си. Те са зависими и това им положение е рационално прието. Опортюнизмът и лицемерието е най-вероятното поведение както от страна на покровителя (използващия), така и от страна на покровителствания (избягващия нещо).

Типичен исторически пример е италианската латифундия от 19 век, при която селяните са в постоянна борба един с друг, преследвайки различни цели: а) да не бъдат изключени от общността на “покровителстваните” (“клиентелата”); б) да обработват по-добър парцел земя; в) да получат каквато и да било работа. Покровителят е начело на мрежа от независими един от друг индивиди с различни обществени и политически свойства. Икономиките, основани по-скоро на търсенето на облага отколкото на печалба са благоприятна среда за отношения от този тип отношения и ги създават

Ако се върнем към примера с Италия, ще видим Северните провинции между 13 и 19 век са предпочитали свободните институции и хоризонтални асоциации (зеделелски общества за взаимопомощ, търговски камари, спестовни каси, институтиран кредит -банки, институтиран капиталов пазар и пр.), докато южните провинции са били по-склонни да използват лични контакти или да експлоатират разногласията и неуредиците във властта на парламентарно и общинско равнище.

## **Икономическият смисъл на мафията**

Мафията се основава на традиционните отношения от типа “покровител-покровителстван” и е тяхна своеобразна крайност. Мафията е също така отговор на слабостта на административните и законодателните тела на държавата и, веднъж появила се, подкопава още-повече вече накърнения авторитет на публичните институции.

Обществените предпоставки за възникване на мафия са:

а) липсата на уважавани от обществото държавни лостове за налагане на закона и изпълнението на сключените сделки; несигурност на постигнатите договорености;

б) непредсказуемост на санкциите;

в) стагнация в търговията, промишлеността и конкуренцията, непрозрачност на условията за тяхното протичане;

г) недоверие към опосредстваните, неперсонални и външни (публични) форми на размяна, породени от господството на стремежа към облага над стремежа към печалба;

д) липса на равенство пред закона и общо чувство за несправедливо разпределение на богатството и обществения престиж.

Мафията предлага защита срещу всичко това. Тя дава възможност на стопанските деятели да договарят споразумения при наличието на някаква степен на доверие. Тя предлага увереност, че постигнатите договорености ще бъдат спазени. Най-съществената дейност на мафиотите е в това да произвеждат и пласират точно тази специфичната стока - доверието. За да увеличат търсенето на услугите си мафиотът трябва да инжектира в обществото несигурност и недоверие. Срещу тях и срещу себе си той предлага защита. Това увеличава разходите на обществото за осъществяване на сделки и утвърждава обща неефективност на икономиката.

### **Пречки за влизане и излизане на пазара**

Определен брой условия, които допълнително влияят върху разходите по сделката и предопределят как определен вид делова активност може да бъде започната и прекратена; как се формират отношенията между деловите среди и държавното управление и в рамките на деловите среди. До голяма степен, наред с разходите по сделките, те тласкат икономическите субекти в посока към или от неформалния сектор. В една хипотетична стопанска ситуация, при която пречките за влизане на пазара са непреодолими, стопанските субекти не биха имали друг избор освен неформалната икономика.

Пречките пред навлизането на пазара са предимно разходите по легализиране на бизнеса, разходите за водене на бизнеса (цена и достъпност на кредита, цена на информацията, труда и управлението и пр.); разходите на работа с правителството - равнище на данъчно облагане, цената на отчетността, разходите предизвикани от общото равнище на обществена и политическа стабилност, предвидимост на условията за водене на бизнес и т.н. Тези разходи могат да бъдат формални и неформални, парични и във време и натура, но се предполага, че могат да получат паричен израз. Пречките при излизането са ограниченията, наложени, обикновено от държавата, върху възможностите на дадена компания да прекрати дейността си и да напусне определена област на делова активност, като изтегли в максимална степен вложените активи и ги инвестира в друга област. Затова пречките при влизане и излизане опират най-вече до степента на правителственото регулиране и характера на данъчна система, както и до степента на съвършенство на законодателната и правната система. Отделна обща пречка при влизане е всяка нестабилност на макроикономическа среда.